

ANUARIO 2019

EDITORES:
JOSE LUIS GÓMEZ
ALBINO PRADA



Foro
económico
de Galicia

ANUARIO 2019

EDITORES:
JOSE LUIS GÓMEZ
ALBINO PRADA

DE 2018, UN BUEN AÑO, A 2019, REPLETO DE INCERTIDUMBRES Y RETOS

Emilio Pérez Nieto y Santiago Lago Peñas

RUTAS Y ARGUMENTOS DEL ANUARIO 2019

José Luis Gómez

GALICIA: CONTEXTOS

ELEMENTOS PARA CONTEXTUALIZAR LA ECONOMÍA MUNDIAL

Fernando González Laxe

AÑOS QUE CAMBIARON EL MUNDO

Xosé Carlos Arias

¿Y DESPUÉS DE LA DISCIPLINA PRESUPUESTARIA QUÉ?

María Cadaval

RELACIONES DE ESPAÑA Y GALICIA CON PORTUGAL

Francisco Carballo-Cruz

EVOLUCIÓN DE LOS DESEQUILÍBRIOS EXTERNOS

Albino Prada

GALICIA: SECTORES

O SISTEMA ENERXÉTICO GALEGO: DIMENSIÓN, PROBLEMÁTICA, EXPECTATIVAS

Xoán López Facal

EL SECTOR FINTECH: PRESENCIA EN ESPAÑA Y EN GALICIA

Luís A. Otero, Pablo Durán y Luis Ignacio Rodríguez

ÍNDICE

ACTIVIDADES MARÍTIMAS EN GALICIA: BALANCE E PERSPECTIVAS

Manuel Varela Lafuente

O DEPORTE GALEGO: ALGO MÁIS QUE UN SECTOR ECONÓMICO

Patricio Sánchez Fernández

GALICIAS TRANSVERSÁIS

RETOS PARA O EMPREGO DE CALIDADE

Manuel Lago

GALICIA SE VACÍA EN SILENCIO

Isabel Novo Corti

INCENDIOS FORESTAIS: ENTRE O URXENTE E O IMPORTANTE

Edelmiro López Iglesias

MEDIO AMBIENTE EN GALICIA: SITUACIÓN E RETOS

María Xosé Vázquez

NOVAS PERSPECTIVAS

BIENESTAR SOCIAL: ENTRE LA TÉCNICA Y LA ÉTICA

José Manuel Sánchez Santos

A OBSOLESCENCIA DO PIB E O AFLORAMENTO DE NOVOS INDICADORES ECONÓMICOS

María L. Loureiro

ISSN: 2530-5301

Editado en Ourense polo Foro Económico de Galicia

Xuño de 2019



DE 2018, UN BUEN AÑO, A 2019, REPLETO
DE INCERTIDUMBRES Y RETOS

DE 2018, UN BUEN AÑO, A 2019, REPLETO DE INCERTIDUMBRES Y RETOS

EMILIO PÉREZ NIETO
SANTIAGO LAGO PEÑAS

PRESIDENTE Y DIRECTOR DEL FORO ECONÓMICO DE GALICIA

La composición del crecimiento de la economía gallega refleja la positiva evolución observada en los indicadores sectoriales a lo largo del año. Es momento de ser capaces de impulsar un cambio decisivo y permanente, que tenga en cuenta las tendencias de la economía internacional.

El año 2018 fue bueno para la economía gallega. El Producto Interior Bruto (PIB) avanzó un 2.8% según el IGE, dos décimas más que España y por encima del crecimiento tendencial en lo que llevamos de siglo. Se generó empleo y Galicia superó por primera vez en su historia el 90% del PIB per cápita medio de Galicia. Este es un dato poco conocido y manejado, pero muy relevante. Hoy estamos por delante de Asturias, Comunidad Valenciana o Canarias. Somos décimos en la clasificación autonómica. Extremadura y Andalucía, los colistas, quedan ya muy atrás.

Cierto es que, en este proceso de convergencia de Galicia con la media española, pesa más el

declive demográfico que la expansión de la economía gallega. De hecho, desde el año 2.000 hemos perdido mucho peso relativo en la primera y el PIB acumulado ha crecido solo marginalmente por encima. Pero también eso tiene su mérito. Mientras en el conjunto de España la población creció cerca del 15%, nosotros nos estancamos y envejecimos. Hubo que buscar clientes fuera. Eso explica el éxito exportador sin par de Galicia y la creciente inversión gallega en el extranjero; en pos a veces de mercados, a veces de optimización de costes en una economía globalizada. Además, la inversión extranjera en Galicia no ha ayudado prácticamente nada. Han sido las empresas radicadas en Galicia, fundamentalmen-

**“2018 FUE UN
BUEN AÑO PARA
LA ECONOMÍA
GALLEGA”**

te las de base familiar, las tractoras del proceso de convergencia.

Todo lo anterior no sorprenderá a quienes siguen las múltiples publicaciones del Foro Económico de Galicia volcadas en el análisis de la marcha a corto plazo de la economía gallega: el informe de coyuntura trimestral dirigido por Fernando González Laxe; el balance exportador de la economía gallega (BAEXGA), también de carácter trimestral y liderado por Albino Prada; y el indicador Abanca-Foro Económico de Galicia publicado mensualmente bajo la batuta de Patricio Sánchez y que permite un seguimiento continuo de la coyuntura, reforzado por el Cuadro de Indicadores actualizado en tiempo real y patrocinado por Zona Franca de Vigo. A todo lo anterior hay que sumarle el Documento sobre Previsiones del PIB pilotado por José Francisco Armesto Pina y, de nuevo, Patricio Sánchez. Precisamente, su edición de 2018 predecía hace un año un crecimiento del PIB gallego del 2.9%. Hemos sido los que más nos hemos acercado de todos, lo que atestigua que el Foro no solo es un espacio de debate y reflexión y un laboratorio de generación de ideas, sino también un servicio de estudios de primer nivel a disposición de la Sociedad gallega.

En perspectiva histórica, 2019 no será un mal año para la economía española. La renta global crecerá de nuevo por encima del 2% y se generará em-

“SEGUIMOS CONDICIONADOS POR LA INESTABILIDAD POLÍTICA”

pleo neto. No obstante, en ambos casos los registros serán inferiores a los de 2018, porque estamos en un proceso de desaceleración que nos trasciende. Los vientos de cola no soplan con la misma intensidad que en 2017 y la primera mitad de 2018. La Unión Europea, destino de la mayor parte de nuestras exportaciones y origen de la mayoría de los turistas que nos visitan, se frena; incluida la locomotora alemana. Y las incertidumbres económicas (guerras comerciales, cambios en la política monetaria, un petróleo más caro...) pueblan el futuro.

Además, seguimos atrapados por la inestabilidad política. Las recientes elecciones podrían contribuir a reducirla; pero todo va a depender del resultado de las negociaciones en curso para formar Gobierno en el momento de escribir estas líneas. Las necesarias reformas en el frente económico se han paralizado en los últimos años, por culpa de la fragmentación parlamentaria y la escasa capacidad de los grandes partidos para pactar. La polarización política es hoy un pesado lastre que impide avanzar en la solución de problemas estructurales de la economía española y ganar en optimismo y confianza. Por eso, los agentes sociales tienen más responsabilidad que nunca en ayudar en este frente. En positivo, el perfil y estrategia del nuevo presidente de la CEOE abre la puerta a la esperanza de revitalizar, por fin, a esta organización. Seguimos a la

espera de que ocurra algo similar en el Finisterre español.

¿Y en Galicia? En Galicia algo mejor en lo económico. Nuestro comportamiento relativo sigue hoy ligeramente por encima de la media autonómica y el gobierno cuenta con una amplia mayoría absoluta que permite ser todo lo ambicioso que quiera al ejecutivo. No obstante, nuestros problemas estructurales diferenciales (la crisis demográfica y el despilfarro social en el uso del suelo rural) exigen más que un gobierno de mayoría. Requieren del consenso de todas las fuerzas políticas y mucho tesón y capacidad en la aplicación de las medidas por parte del ejecutivo.

En todo caso, hay que reconocer que algo hemos mejorado en los últimos tiempos. Hoy la mayoría de los gallegos son conscientes de que tenemos un problema demográfico y los medios de comunicación son sensibles a opiniones e informes. Además, se ha constituido un observatorio en el que están todos los agentes sociales relevantes, la administración y los partidos políticos. Creemos que esta fase está completada. Lo que toca ahora es definir la estrategia. Una estrategia que debe ser global, consensuada y de muy largo plazo. Lo primero, porque la demografía es un asunto complejo con muchas ramifi-

caciones. Lo segundo, porque debemos conseguir que la estrategia se convierta en una cuestión fuera del debate entre partidos. Lo tercero, porque las dinámicas demográficas son muy lentas, se miden en décadas. No es asunto de una legislatura. Ni siquiera de un Presidente que enlace varios mandatos.

El desafío es extraordinario. Los datos demográficos de la provincia de Ourense hoy son los de la Unión Europea en 2.050. Pero seamos positivos. Podemos convertir a Ourense (y Galicia en general) en un laboratorio social para ensayar programas piloto de estímulo demográfico, de envejecimiento activo, de atención sociosanitaria... Con recursos europeos y con la elevadísima descentralización de políticas sociales y sanitarias que tenemos en España, y que posibilita la creación de ese laboratorio, deberíamos convertirnos en la región europea que capitalice la I+D+i vinculada al envejecimiento. Rememos juntos para alcanzarlo.

“EL DESAFÍO DEMOGRÁFICO ES EXTRAORDINARIO”

En cuanto al Mundo rural, la profunda transformación del campo gallego que se produjo en los años ochenta y noventa no ha venido seguida por el impulso que los extraordinarios recursos naturales de Galicia haría presagiar. Estamos a tiempo de cambiar, pero siempre que tengamos en cuenta varias cuestiones. La primera, es que la

“EMPRESAS FAMILIARES, NORTE DE PORTUGAL E INVERSIÓN EXTRANJERA, LOS VECTORES CLAVE”

solución no está en pretender el florecimiento de un parque industrial en cada municipio. Las cifras de ocupación de los hoy existentes reflejan a las claras que vamos mal si pensamos que este es el futuro. La segunda es que no tiene ningún sentido empecinarse en planes estratégicos para municipios

de 1.000 habitantes. Esa no es escala para ninguna estrategia. Hay que pensar en términos de comarcas y villas que las encabezan. Las villas son piezas esenciales para dialogar entre los siete grandes núcleos urbanos y el resto del territorio, particularmente en las provincias de Lugo y Ourense. La tercera es que los emprendedores locales son clave. Y eso, en un entorno de marcado envejecimiento, hace que los que existen haya que mimarlos. Necesitamos diseñar líneas de apoyo específicas inspiradas en lo que, con gran criterio, ha impulsado la Zona Franca de Vigo en lo que hoy es el programa VíaGalicia; pero adaptadas al hábitat rural. La cuarta es que, para casi cualquier iniciativa que se quiera emprender, la extremada atomización de la propiedad de la tierra y su abandono suponen un obstáculo difícil de salvar. Se requiere una reforma agraria en profundidad, con todo el apoyo del Parlamento y de la Sociedad civil gallega. Porque rural significa, sobre todo, tierra. Y esta es la clave. Si queremos reequilibrar

el territorio y conseguir que empresarios profesionales hagan una apuesta clara tenemos que poner el acento en las potencialidades endógenas. Desde el vino a la castaña; desde el queso a la carne de vacuno; desde la hoy casi abandonada huerta al prometedor aceite. Afortunadamente, la actual Consellería de medio rural tiene esto muy claro y se ven una voluntad y un esfuerzo que no se percibían desde los tiempos del Gobierno bipartito.

No queremos cerrar este capítulo sin referirnos a otros tres vectores clave en el desarrollo futuro de Galicia. Tres vectores que exigen atención y dedicación; incentivos y estímulos.

El primero es el que componen las empresas familiares. Unas empresas que generan desarrollo y estabilidad. Al menos, por dos razones. Primero, porque están mucho más vinculadas al territorio. Las decisiones no se toman desde miles de kilómetros. La frialdad con la que se decreta un cierre cuando el despacho del ejecutivo está a mucha distancia no es la que caracteriza al empresario que vive al lado de su empresa y sus vecinos son sus trabajadores. La responsabilidad social del empresario y el entorno social juegan a favor de mantener las puertas abiertas. Y segundo, porque las empresas familiares se lo piensan (y sufren) mucho más antes de despedir a la gente cuando las cosas vienen mal dadas. Los resultados de las investigaciones desarrolladas en el seno de la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Vigo muestran una volatilidad del empleo significativamente mayor en el caso de las empresas no familiares. Porque, en estas, los lazos personales y

afectivos no se generan como sí ocurre en las que tiene un origen familiar; incluso en gigantes como Inditex. En definitiva, la empresa familiar es también un instrumento de estabilidad macroeconómica. Sin duda, el gobierno gallego debe tenerlo muy en cuenta al legislar y diseñar sus políticas públicas. En este sentido, el actual escenario de diversidad fiscal entre autonomías en la imposición patrimonial y sobre sucesiones y donaciones introduce un factor distorsionador y genera un riesgo real de deslocalización de las mayores fortunas empresariales.

El segundo es el Norte de Portugal. Cuando uno piensa como economista, es imposible no ver las oportunidades que ofrece a Galicia el Norte de Portugal; y viceversa. En el mapa peninsular, los polos urbanos españoles están muy lejos de Galicia. No lo está Oporto. De hecho, la continuidad del eje atlántico más allá de la frontera es evidente. Galicia no tiene ninguna ciudad que aparezca en los mapas europeos de áreas metropolitanas. Oporto sí lo está. De la mano de nuestros vecinos portugueses nos hacemos visibles en Europa, duplicamos nuestro peso económico y demográfico, con lo que ello supone en términos de economías de escala y aglomeración, y articulamos la Europa supranacional, idea sobre la que abundan las proclamas y se despliegan los fondos financieros transfronterizos.

**“EN LO
BUROCRÁTICO,
PORTUGAL LO ESTÁ
HACIENDO MEJOR.
¿PODEMOS APREN-
DER DE ELLOS?”**

En este sentido, Galicia tiene un activo potencial de una entidad que no disfruta ninguna otra comunidad fronteriza española. Como no podía ser de otra manera, los datos muestran que esa relación existe y es más intensa que para el resto de regiones españolas que bordean Portugal (o Francia). También que el proceso se aceleró desde el ingreso en el Mercado Común en 1986. No obstante, este proceso de integración económica y social ha evolucionado muy lentamente y de forma asimétrica, en buena medida por las diferencias en la articulación territorial de ambos estados en lo que concierne a la autonomía y la descentralización política. Además, la Gran recesión frenó el proceso. Incluso invirtiendo pautas prometedoras. Conexiones ferroviarias abortadas, peajes disuasorios en autopistas y autovías, reprogramación o cancelación de proyectos transfronterizos de inversión empresarial... Son muchos los asuntos que hay que analizar y abordar. Aprovechemos que la etapa de vacas flacas ha pasado para retomarlos

Finalmente, hay que referirse a la inversión extranjera. Necesitamos que Galicia duplique o triplique a corto plazo su cuota en el conjunto estatal; un magro 1% en los últimos 25 años. Y necesitamos que ese capital venga no solo a comprar empresas gallegas, sino a poner en marcha nuevas actividades. El

problema es cómo hacerlo: muchas otras regiones europeas lo están intentando. ¿Por qué Galicia va a ganarles la partida? Es verdad que se han hecho esfuerzos; el propio Foro Económico de Galicia ha reflexionado sobre ello. Pero son esfuerzos insuficientes y parciales. Necesitamos algo mucho más ambicioso. Partiendo de las experiencias exitosas y fracasos de otras regiones en el Mundo, identificar los aspectos en los que Galicia patina y en los que podría mejorar sustancialmente para

avanzar puestos en el ranking de atractivo. Sin duda, no nos vale cualquier cosa. Tenemos unas expectativas respecto al medio ambiente o el marco laboral que nos apartan de jugar a algunas cosas. Pero hay posibilidades que no nos conducirían a esa disyuntiva y sí a ayudarnos significativamente a elevar nuestro bienestar y reequilibrar nuestra pirámide poblacional. El Norte de Portugal lo está haciendo mejor en los frentes burocrático y fiscal. ¿Qué podemos aprender de ellos?



RUTAS Y ARGUMENTOS DEL ANUARIO 2019



RUTAS Y ARGUMENTOS DEL ANUARIO 2019

JOSÉ LUIS GÓMEZ
PERIODISTA, EDITOR DE MUNDIARIO.

Profesores de las tres universidades de Galicia y de la Universidade do Minho en Portugal vuelven a configurar con sus aportaciones el Anuario del Foro Económico de Galicia en su edición de 2019, que también incorpora un análisis del economista y empresario Emilio Pérez Nieto, firmado de manera conjunta con Santiago Lago Peñas. En esta cuarta edición del Anuario, repleta de rutas y argumentos, prima el análisis, no exento de opiniones con criterio propio. Estamos, sin duda, ante un cualificado panel de académicos librepensadores.

Este Anuario 2019 llega al cierre de un ejercicio –2018– en el que la economía española creció un 2,6%, el menor incremento en cuatro años: 3,6% en 2015, 3,2% en 2016, 3,0% en 2017 y el ya mencionado 2,6% en 2018. Finalmente, el INE elevó el cálculo adelantado del PIB pero rebajó el crecimiento registrado en la segunda mitad del año.

En Galicia, el PIB cerró 2018 con un crecimiento medio anual del 2,8%, cuatro décimas menos que en el año precedente, según avanzó el Foro Económico de Galicia, que previamente ya había demostrado su capacidad predictiva. Como sostienen **Emilio Pérez Nieto** y **Santiago Lago Peñas**, presidente y director del Foro Económico de Galicia, respectivamente, 2018 fue un buen año para la economía gallega, y 2019 se desarrolla como un ejercicio de mayor incertidumbre y más deberes pendientes.

“El Producto Interior Bruto (PIB) –explican Pérez Nieto y Santiago Lago en la apertura de este Anuario– avanzó un 2,8% según el IGE, dos décimas más que España y por encima del crecimiento tendencial en lo que llevamos de siglo. Se generó empleo y Galicia superó por primera vez en su historia el 90% del PIB per cápita medio de Galicia. Este es un dato poco conocido y manejado, pero muy relevante. Hoy estamos por delante de Asturias, Comunidad Valenciana o Canarias. Somos décimos en la clasificación autonómica. Extremadura y Andalucía, los colistas, quedan ya muy atrás”

Respecto a la base 100, media de España en 2018, el PIB per capita de Galicia fue del 90,1%, frente al 135,1 de Madrid o el 131,8 del País Vasco, las dos comunidades más ricas.

CLAVES DE 2018

¿Cuáles fueron las claves de 2018? ¿Por qué se ralentizó el crecimiento español? Hay al menos tres factores a tener en cuenta: el peor comportamiento de las exportaciones de mercancías, el menor gasto público y la moderación del consumo de los hogares. Con las inversiones, una de cal y otra de arena: mejoraron en la primera mitad del año pero retrocedieron un 0,2% trimestral entre octubre y diciembre. De la falta de confianza empresarial en España puede ser reveladora la inversión de bienes de equipo y maquinaria, que se desplomó un 2,7% trimestral justo en el cierre del año.

Ya en este ejercicio 2019, la economía española creció hasta marzo un 0,7%, impulsada de nuevo por la inversión; es decir el PIB se aceleró una décima tras sufrir una leve ralentización en el último trimestre de 2018. La industria volvió, así, a tasas positivas y la construcción tiró de nuevo con fuerza.

Al nuevo Gobierno salido de las urnas el 28 de abril le aguarda un país con importantes problemas económicos –deuda, déficit, paro, desigualdad, precariedad, ...–, donde el debate político se centra en otros asuntos, de menor importancia, y lo que es peor, en insultos y denuncias, que podrán amenizar las sucesivas campañas electorales –parece que es siempre tiempo de elecciones–, pero

**“YA EN ESTE 2019,
LA ECONOMÍA
ESPAÑOLA,
IMPULSADA DE
NUEVO POR LA
INVERSIÓN,
CRECIÓ HASTA
MARZO UN 0,7%”**

que no ayudan a resolver los problemas de la gente.

Los grandes debates electorales solo sirvieron, de hecho, para escenificar la división de los dos bloques políticos en materias como el empleo, las pensiones, la fiscalidad y la vivienda. Ya lo había intuido, antes de los propios debates, el ex ministro socialista **Jordi Sevilla** cuando constató que en España se pasó del bipartidismo PSOE-PP “al bibloquisno” de izquierdas y derechas, sin que esos dos bloques quieran avanzar hacia la transversalidad para resolver los grandes problemas del país, lejos de enfrentamientos estériles.

No solo no se pacta sino que se cuestiona la centralidad. Así, cuando se escuchan propuestas para reducir el gasto público de manera exagerada procede desconfiar, puesto que España ya tiene el menor gasto público de los cuatro países más grandes de la eurozona. La misma desconfianza puede aplicarse a las promesas de elevar el gasto público prácticamente sin límite, ya que, entre otras cosas, no será posible mientras España esté en el euro.

El problema de España no es su porcentaje de gasto público en función del PIB, bajo en el contexto europeo, sino la eficiencia del propio Estado. Alemania, Francia e Italia, las tres primeras economías de la zona euro, tienen porcentajes

de gasto público sobre PIB superiores a España, tanto en términos relativos como absolutos. Por tanto, en España hay margen para aumentar el gasto público, si se quiere, pero a la vez también lo hay para reducir la economía sumergida y evitar las ineficiencias de su economía y de sus presupuestos generales, autonómicos, provinciales y locales.

En contra de lo que algunos sostienen, España sigue teniendo un bajo porcentaje de gasto público sobre PIB (41%) y de gasto público per capita (10.247 euros). Francia casi duplica a España en gasto per capita, del mismo modo que Estados Unidos, país que es asociado a menudo a un liberalismo a ultranza. Alemania tiene un 43,90% de gasto público sobre PIB, con 17.391 euros per capita, e Italia también aventaja a España en ambos indicadores, con un 48,70% de gasto público sobre PIB y 13.901 euros per capita.

Entre las cuatro economías más grandes de la zona euro, la francesa es la que soporta un porcentaje más alto de gasto público sobre PIB, tanto en términos relativos (56,50%) como absolutos (19.304 euros de gasto per capita). Curiosamente, una gran potencia como Estados Unidos, que tiene un porcentaje de gasto público sobre PIB bajo para los estándares europeos (34,79%), casi iguala el gasto público per capita de

Francia, con 18.420 euros. Alemania es, en ese sentido, el país más equilibrado.

LOS CONTEXTOS

Como observa **Fernando González Laxe**, catedrático de la Universidad de Coruña y directivo del Foro Económico de Galicia, son varios los elementos a tener en cuenta para contextualizar la economía. Así, convierte en objeto de análisis los nuevos partenaires del mapa mundial –de los BRICS a los TICKS– y el nuevo rol de China. También aborda la ralentización frente al recalentamiento económico y concluye que las desigualdades económicas mundiales y dentro de los países, junto con la automatización y las nuevas formas de trabajo, constituyen otros elementos de análisis.

González Laxe lamenta que los gobiernos no se ponen de acuerdo sobre una base común, la concerniente a la gobernanza, y ve como el multilateralismo llega a su fin, mientras los Estados persiguen una diplomacia económica sobre bases bilaterales. Parece evidente que los ciclos han cambiado “más rápido de lo esperado”, asomados a la ralentización frente al recalentamiento, y que estamos en un mundo “menos desigual”, donde los países son más desiguales internamente. Como las desigualdades internacionales se pueden medir siguiendo

“EL MULTILATERISMO LLEGA A SU FIN Y LOS ESTADOS PERSIGUEN UNA DIPLOMACIA ECONÓMICA SOBRE BASES BILATERALES”

do la tasa de cambio de las paridades de poder de compra, es posible apreciar que los mayores detentadores de riqueza aumentaron sus inversiones en activos financieros más que en inversiones productivas, al tiempo que el impacto del progreso tecnológico en el mercado de trabajo abre otro gran debate.

Hablamos así de años que cambiaron el mundo, como recuerda **Xosé Carlos Arias**, catedrático de la Universidade de Vigo y miembro del Foro Económico de Galicia. En los años de crisis, desigualdad y pobreza –explica– no han dejado de crecer, pero la novedad principal está en que grandes sectores sociales parecen haber traspasado el umbral a partir del cual los datos resultan ya “intolerables”. A partir de ahí, obviamente, se hace más probable que este asunto pase a figurar entre las prioridades de las agendas políticas, en las que el deterioro experimentado por la renta de las clases medias ocupa ahora un lugar más destacado.

Como aclara el profesor Arias, estamos hablando de lo que ocurre en el mundo desarrollado. Si, por el contrario, nos referimos al mundo en su conjunto, entonces la cosa cambia: a escala global la desigualdad ha tendido a disminuir. “Es este un hecho de gran interés, pero que a su vez ha de ser matizado de inmediato: lo que lo explica es el aumen-

**“GALICIA DEBERÍA
DIVERSIFICAR SU
POTENCIAL
EXPORTADOR
FUERA DE
ESPAÑA, SIN
TANTA DEPENDENCIA DE LA
AUTOMOCIÓN Y
LA CONFECCIÓN”**

to de la renta y la riqueza de unos cuantos cientos de millones de personas en unos pocos países emergentes, básicamente China e India, hasta hace poco muy deprimidos”, concluye este autor.

De puertas adentro, también hay desigualdad en España, un rasgo que no se corrigió ni durante el ciclo expansivo ni en los tiempos de ajuste. ¿Y después de la disciplina presupuestaria qué?, se plantea **María Cadaval**,

profesora de la Universidade de Santiago, perteneciente al Foro Económico de Galicia. Su respuesta revela que el temor fundado a una desaceleración económica preocupa “doblemente” ante el elevado nivel de deuda pública estructural que han ido acumulando las administraciones públicas. Pero también le da pie para una nueva pregunta: si vuelven a venir mal dadas, ¿qué margen de maniobra tendrán los gobiernos para actuar?

Para esta especialista en Hacienda, es un hecho constatable que la recaudación impositiva de las autonomías ha sufrido desde varios frentes. Así, aunque nominalmente haya recuperado el monto presupuestario de 2007, realmente ha perdido más del 13% de su capacidad adquisitiva por el efecto de la inflación. En su opinión, los recursos que proceden del sistema de financiación claman por una actualización y los que se obtienen al margen requieren una revisión “en pro-

fundidad”.

Los debates no pueden ser solo internos, por lo que es aconsejable estar atentos a lo que pasa con los vecinos. Desde la otra orilla de Galicia, **Francisco Carballo-Cruz**, profesor de la Universidade do Minho y miembro del Foro Económico de Galicia, analiza las relaciones de España y Galicia con Portugal, que viven “un buen momento”. Los flujos comerciales siguen creciendo “a buen ritmo” en ambos sentidos y el número de empresas originarias de un país con operaciones en el otro continúa “en franca expansión”.

La desconfianza hacia las empresas españolas en Portugal es “marginal” y la presencia de empresas portuguesas en España sigue “sin ser problemática”, por su escasa representatividad en el total. En el ámbito institucional y político es en donde se registra “una clara ralentización”, opina el profesor Carballo.

Albino Prada, profesor de la Universidade de Vigo y miembro del Foro Económico de Galicia, de cuyo Anuario 2019 es coeditor, estudia a fondo la evolución de los desequilibrios externos de Galicia y de España. En un contexto de crecientes riesgos de guerras comerciales, como reacción a una previa globalización ultraliberal de los mercados, este experto analiza la corrección de los desequilibrios externos de la economía de Galicia en esta última década, para lo cual apela a la economía española y catalana como referentes. De su análisis se derivan propuestas concretas para consolidar y reformar el encaje económico internacional de Galicia.

El profesor Prada tiene claro, por ejemplo, que a Galicia le convendría diversificar su potencial exportador fuera de España, “sin depender tanto de la automoción y la confección”, para ver de ese modo si es capaz, en esas nuevas actividades entonces competitivas fuera de España, de reducir su apertura y sus importaciones del resto del Estado.

LOS SECTORES

El sistema energético gallego, su dimensión, problemática y expectativas, llama la atención del economista **Xoán López Facal**, miembro del Foro Económico de Galicia. Para ello analiza y caracteriza en primer lugar la situación del sistema energético gallego con los datos más recientes disponibles para, de seguido, hacer lo propio con el balance eléctrico del país. Revisa después los problemas vinculados a la transición energética y la descarbonización del sistema, y finalmente glosa las oportunidades que el subsistema natural y verde con el que cuenta Galicia ofrece para su desarrollo social y territorial.

El inminente cierre de la central térmica de Meirama, el abandono por Alcoa de sus instalaciones en el polígono de Agrela en A Coruña y el patente desinterés del Grupo Ferroglobe-Ferroatlántica por la fabricación de ferroaleaciones en la Ría de Corcubión serían “indicios manifiestos” de la transición energética en curso.

También la banca es protagonista del cambio. El profesor de la Uni-

versidade de Santiago y miembro del Foro Económico de Galicia **Luís A. Otero**, junto con **Pablo Durán** y **Luis Ignacio Rodríguez**, desmenuzan el sector fintech para desgranar su presencia en España y en Galicia, donde es “acusada” la transformación digital que ha acometido la banca tradicional. De entrada, los modelos de negocio fintech permiten obtener “importantes ahorros” en costes y, en muchos casos, un servicio de “alta calidad” y “más personalizado”.

Existe un consenso generalizado según el cual la digitalización contribuye a la generación de valor y España ocupa el puesto número 10 de los 28 Estados miembros de la Unión Europea en el índice que mide este proceso, según datos de 2018. Las empresas gallegas del ramo actúan en diferentes segmentos de la cadena de valor, como son los pagos, los préstamos, las divisas o la inversión.

De la tierra firme al mar. Las actividades marítimas en Galicia, con balance y perspectivas, son analizadas por **Manuel Varela Lafuente**, catedrático de la Universidade de Vigo y miembro del Foro Económico de Galicia. El aprovechamiento de las oportunidades del mar requiere tanto iniciativa pública como personal. Completar y precisar las necesarias regulaciones que favorezcan la eficiencia y la sustentabilidad

son objetivos de la acción pública, según este autor, que se detiene además en la influencia sobre las iniciativas científicas.

El ámbito público tiene varios escenarios: europeo, estatal y autonómico. Todos son “decisivos” y la coordinación es “importante”. Manuel Varela revisa las debilidades y fortalezas de la economía del mar en esos tres escenarios en los comienzos de este siglo XXI.

**“EL DEPORTE
ESTARÍA
APORTANDO UN
2,6% AL PIB DE
GALICIA, LO
CUAL EXPLICA
QUE LO
PRACTICA CASI
LA MITAD DE LA
POBLACIÓN
GALLEGA”**

El deporte, al menos en Galicia, es ya “algo más que un sector económico”, como razona **Patricio Sánchez Fernández**, profesor de la Universidade de Vigo y subdirector del Foro Económico de Galicia. Por ello, habla de práctica deportiva, de hacer ejercicio, pero también de un sector económico “consolidado” y con claras expectativas de crecimiento que estaría aportando al PIB un 2,6% en el caso de Galicia. En su acercamiento a la realidad del deporte desde su

cara económica y con la vista puesta en el tejido empresarial, este experto no se olvida de la dimensión de este fenómeno para mejorar la salud de todos.

Es tal la importancia del deporte en la sociedad actual que casi el 40% de la población gallega practica deporte semanalmente. Uno de cada diez gallegos tiene licencia por alguna federación deportiva.

LAS TRANSVERSALIDADES

Los retos para el empleo de calidad atraen la atención de **Manuel Lago**, profesor de la Universidade da Coruña y miembro del Foro Económico de Galicia. Presenta un sugerente decálogo que caracteriza la situación actual del mercado de trabajo en Galicia y concluye que el análisis del empleo en esta comunidad – léase la situación actual, cómo evolucionó en estos años y cuáles son los desafíos de futuro a los que se enfrenta en la próxima década– no se puede hacer sin tener en cuenta el contexto global caracterizado por “condicionantes muy relevantes”.

Entre los datos que aporta hay uno que llama la atención. Si en 2018 Galicia hubiese seguido suponiendo el 8% de la población española de 1976 debería tener 3.800.000 habitantes, esto es, 1.029.000 habitantes más de los que realmente tiene, un millón de gallegos y gallegas madres que supondrían “una transformación absoluta” del país. Vigo tendría 600.000 habitantes, en el conjunto de las universidades habría 100.000 estudiantes más y se necesitarían 500.000 empleos adicionales.

Lejos de ese escenario, Galicia se vacía “en silencio”, como evoca **Isabel Novo Cortí**, profesora de la Universidade da Coruña, perteneciente al Foro Económico de Galicia. La autora tiene claro que

es “preocupante” el declive demográfico que padece Galicia, al igual que el orballo que circunda toda actividad socio-económica. “Está ahí. Hace tiempo que está y no parece que se invierta la tendencia. Ningún plan económico en Galicia, ya sea futuro o más cercano, puede obviarlo, porque es fundamental para el presente y, sobre todo, para el futuro”, explica.

Ante un declive de la población y un aumento del envejecimiento, sería necesario recurrir a la inmigración para resolver el problema demográfico. Pero aunque el número de extranjeros crece, Galicia es la segunda comunidad autónoma donde es menor la presencia de extranjeros, al representar solo el 3,4 % del total de la población.

**“ANTE EL
DECLIVE DE LA
POBLACIÓN Y EL
AUMENTO DEL
ENVEJECIMIEN-
TO, CABE
RECURRIR A LA
INMIGRACIÓN
PARA MEJORAR
LA DEMOGRAFÍA”**

“Estamos ante una oportunidad para abordar no solo lo urgente sino lo importante, una reforma de la gestión del territorio y del paisaje”, sugiere **Edelmiro López Iglesias**, profesor de la Universidade de Santiago y miembro del Foro Económico de Galicia. La alternativa sostenible para el entorno de los núcleos de

población es impulsar usos campo-ganaderos, sin perder de vista que “un factor crítico” es la reducción del combustible acumulado en el territorio, cuya gestión requiere “un nuevo equilibrio” entre propietarios y usuarios de las tierras. Las medidas deben partir de la desvinculación actual entre población rural y espacio rural.

Este autor recuerda en ese sentido que los incendios forestales de 2017 volvieron a poner de actualidad “un problema crónico” en Galicia en las últimas cinco décadas, mostrando las limitaciones de una política centrada en la extinción. Pero no todo el monte es orégano: hay una problemática “muy diferente” en el monte particular y en los montes vecinales.

Parece lógico que preocupe tanto el medio ambiente en Galicia, cuya situación y retos se abordan en el artículo de **María Xosé Vázquez**, profesora de la Universidade de Vigo. Galicia cuenta con abundancia de recursos naturales (forestales, pesqueros, agrícolas) y una calidad ambiental privilegiada (paisaje, clima, agua, litoral, biodiversidad) aunque desde la administración pública, a pesar de los avances evidentes en materia ambiental, no se camina decididamente cara un desarrollo ambientalmente sostenible, según constata esta autora.

Para la profesora Vázquez, la Fiscalía de Medio Ambiente es “esencial” como instrumento “penalizador y disuasorio”, y el país debe entender que los recursos naturales y ambientales son bienes colectivos que han de gestionarse “a largo plazo”.

LAS PERSPECTIVAS NOVEDOSAS

En este último bloque los profesores **María L. Loureiro** y **José Manuel Sánchez Santos** revisitan una temática de la que ya nos ocupamos en el Anuario 2017 (“Galicia: crecemento e desenvolvemento”,

un artículo firmado por **Albino Prada**). Por un lado, el bienestar social, entre la técnica y la ética, es analizado por **José Manuel Sánchez Santos**, profesor de la Universidade da Coruña y miembro del Foro Económico de Galicia. Recuerda que el bienestar de las personas y el progreso de las sociedades han sido tradicionalmente objeto de atención preferente por parte de los economistas, de modo que han proliferado las investigaciones en las que se debate la definición, se cuestiona la medición y se analizan la evolución, los determinantes y las amenazas a las que está expuesto el bienestar social.

En definitiva, el bienestar de un país se mide considerando no solo el nivel adquisitivo de los habitantes, como lo hace el PIB, o las capacidades humanas como hace el Índice de Desarrollo Humano (IDH), sino que se suma a esto la huella que produce en la ecología el mantener este estilo de vida. En la misma línea, más recientemente, el Índice de Desarrollo Inclusivo (IDI) ofrece una evaluación anual del desempeño económico de 103 países en once dimensiones de progreso económico, además del PIB.

Por otro lado la obsolescencia del PIB y el afloramiento de nuevos indicadores económicos también son glossados por **María L. Loureiro**, catedrática de la Universidade de Santiago. Si bien el PIB es el indicador económico “por excelencia” empleado como termómetro de la situación económica, tanto desde una perspectiva académica como política, la autora concluye que sus limitaciones para medir el bienestar social son cada vez más “obvias y aparentes”.

Durante los últimos 40 años, ha habido un número “significativo” de iniciativas que tratan de acercar otros indicadores que sean “complementarios y más realistas” en cuanto a medición del bienestar social se refiere, corrigiendo así los defectos fundamentales del PIB. Hoy en día, “tras muchos esfuerzos”, hay indicadores “más fiables” del bienestar social, de la calidad ambiental y de la ca-

lidad de los servicios públicos más relevantes, que son ya comparables a nivel internacional.

Se cierra así la presentación de los artículos del Anuario 2019 del Foro Económico de Galicia, que –ampliamente documentados– reflejan una visión profunda y rigurosa de sus análisis y propuestas. @J_L_Gomez



GALICIA: CONTEXTOS



ELEMENTOS PARA CONTEXTUALIZAR LA ECONOMÍA MUNDIAL

ELEMENTOS PARA CONTEXTUALIZAR LA ECONOMÍA MUNDIAL

FERNANDO GONZÁLEZ LAXE
CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA DE LA
UNIVERSIDADE DA CORUÑA Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

En este artículo se plantea una contextualización del momento actual, con análisis de los factores clave. Así, son objeto de análisis los nuevos partenaires del mapa mundial –de los BRICS a los TICKS– y el nuevo rol de China. También se aborda la ralentización frente al recalentamiento económico. Las desigualdades económicas mundiales y dentro de los países, junto con la automatización y las nuevas formas de trabajo, constituyen otros elementos de análisis.

FACTORES CLAVE

Las sociedades han buscado predecir el futuro a lo largo de los siglos. Unas consultaban al oráculo de Delfos, otras extrapolaban técnicas muy sofisticadas para definir escenarios. No haremos ni una cosa, ni la otra. En un clima donde reina la incertidumbre y donde el porvenir es completamente desconocido, nuestra misión, en este artículo, radica en proceder a contextualizar ciertos factores claves; sabiendo que la estimación de escenarios sirve para ayudar a una elección en el presente, y siendo muy conscientes que las cosas pueden cambiar en el futuro.

Auscultar la arquitectura mundial significa recurrir a valorar la coordinación entre objetivos; evaluar las instituciones; tratar de escudriñar las anteriores

reformas; estudiar los procedimientos de la toma de decisiones; y extraer experiencias y lecciones de los últimos acontecimientos provenientes, principalmente, de la recesión financiera del 2007-2008. Contando con estos elementos podemos establecer cuatro escenarios posibles para los próximos años.

En primer lugar, un escenario continuista pero con cuestionamientos internos y externos. Bajo este escenario se contempla que la economía mundial crece lentamente a la vez que lo hace el comercio y los flujos financieros. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ganaría enteros como prestador de créditos al conjunto de países. Se consolidaría una triada de centros financieros mundiales (Wall Street, Singapur, Hong Kong). Sin embargo, la economía mundial estaría enfrenta-

da a varios peligros, entre los que destacamos la crisis energética, desertización, contaminación y desastres naturales. Naciones Unidas (NN UU) tendría que aceptar que los Objetivos del Milenio están lejos de ser cumplidos y las desigualdades entre países se ensanchan.

Resultaría difícil aceptar que una toma de decisiones en los organismos internacionales fuera aceptada por todos. Asimismo, las organizaciones de la sociedad civil buscan desempeñar un rol básico y de ayuda para asegurar la transparencia. Las sociedades multinacionales, por su parte, reforzarían su influencia sobre la economía mundial, siempre en favor de sus intereses. Las reglamentaciones internacionales son débiles para asegurar un comportamiento de comercio leal entre todos; y, en cambio, juegan a favor de la búsqueda de beneficios a corto plazo.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) no respondería a las exigencias de los desafíos y con bastantes dificultades operaría el mecanismo de solución de diferencias. En ocasiones no se reconocen los derechos y las normas de trabajo decente, lo que ocasionaría situaciones de dumping social y abundancia de trabajo no decente.

En suma, el sistema mundial carecería de coordinación y de cohesión a nivel multilateral, regional y nacional. Los gobiernos y las organizaciones internacionales se acusan mutuamente de dicho

“LOS GOBIERNOS NO SE PONEN DE ACUERDO SOBRE UNA BASE COMÚN, LA CONCERNIENTE A LA GOBERNANZA”

estado de la cuestión; con lo que es muy frecuente la formulación de políticas mundiales incoherentes y contradictorias. Los desafíos mundiales no son abordados y los problemas mundiales no se resuelven, sino que se prolongan.

Un segundo escenario viene definido por la emergencia de Bloques Regionales. Se prevé un cambio en lo tocante a la arquitectura mundial y como solución a las crisis anteriores (alimentarias, financieras y energéticas) Los gobiernos no se ponen de acuerdo sobre una base común, la concerniente a los sistemas de gobernanza. De ahí la pérdida de eficiencia de organismos tradicionales como la OMC, Banco Mundial, FMI, NN UU. La situación económica se agrava y la tasa de paro aumenta, los salarios disminuyen y el consumo es decreciente. Hay situaciones de malestar social y, en algunos casos, revueltas y tensiones políticas de envergadura.

Muchos gobiernos han cambiado sus prioridades y se ponen a desarrollar dinámicas de integración regionales, ya sea en su propia área ya sea en áreas más alejadas, constituyendo nuevos centros de gravedad. Es obvio que ciertos países pobres no pueden asumir soluciones en este escenario debiéndose insertar bajo la órbita de un país desarrollado.

Consecuencia de este proceso es la disminución de los procedimientos y normas multilaterales, creándose un

Consejo Mundial de Regiones Económicas, como un foro exclusivo de los líderes de mundo. La OMC continúa existiendo pero son los acuerdos comerciales bilaterales y regionales quienes marcan la pauta. De ahí que sea no sea difícil deducir las siete grandes áreas: UE; bloque EE UU/América del Norte y Central; bloque India; bloque China; bloque Asia del Sur; bloque Rusas/Asia Central; países Asia del Sur/este.

Las otras áreas que no forman parte de dichos bloques negocian por separado, se mantendrían siendo independientes merced a su posición estratégica y geopolítica. Dichos grupos de países rivalizan por los recursos escasos (agua, alimentación, combustibles, minerales, etc.). Las tensiones y los conflictos aumentan y se resuelven de manera bilateral. Las sociedades multinacionales se adaptan a las nuevas estructuras y establecen una red regional de producción en el marco de una fragmentación

productiva, de fusiones y participaciones de empresas. Predomina el comercio intra-regional y las barreras aduaneras en cada área están desmanteladas. Algunas regiones han logrado una integración monetaria y en ciertas ocasiones se llevan a cabo devaluaciones competitivas de divisas. No hay un acuerdo definido y profundo sobre to-

dos los desafíos y problemas mundiales, aunque si voluntad de afrontarlos.

El tercer escenario es aquel definido por las estrategias mercantiles proteccionistas. Al no haber podido definir una arquitectura mundial pactada, las consecuencias son nefastas. Los efectos de las crisis hacen que algunos países (EE UU, UE, China, India) hayan apostado por estrategias mercantiles proteccionistas, aumentando tarifas aduaneras, limitando importaciones y elevando barreras no arancelarias para mercancías y servicios. Ello supondría un frenazo a la evolución económica. Las campañas de nacionalización y los populismos económicos impulsarían a muchas empresas multinacionales a retirarse de algunos países. Las finanzas internacionales se desacoplan de los préstamos mundiales, afectando al clima de confianza empresarial.

GRANDES PROBLEMAS MUNDIALES

El multilateralismo llega a su fin, en tanto que los Estados persiguen una diplomacia económica sobre bases bilaterales. La OMC desaparece y los organismos como el FMI y Banco Mundial han agotado sus recursos porque los países no devuelven los préstamos recibidos. El cambio climático se convierte en la única preocupación de NN UU, aunque han rebajado sus acciones para mitigar sus efectos. Algunos países europeos abandonan el euro y la UE está a punto de desintegrarse. Ciertos países estarían siendo gobernados por movimientos populistas y extremistas que erigen muros proteccionistas adoptando políticas ex-

“EL MULTILATERALISMO LLEGA A SU FIN Y LOS ESTADOS PERSIGUEN UNA DIPLOMACIA ECONÓMICA SOBRE BASES BILATERALES”

tranjeras agresivas y en algunos casos, neo-coloniales.

Los grandes problemas mundiales, como el cambio climático, la alimentación, la seguridad energética, se exacerban porque no son tratados de manera eficaz. Hay conflictos y guerras por los recursos; y los desastres naturales alteran algunas zonas costeras y desérticas. Se presencia una “carrera por África” con el objetivo de obtener el acceso a sus materias primas. Los peligros de una guerra nuclear amenaza a algunas partes del planeta poniendo en peligro la debilidad del sistema internacional.

Por último, como cuarto escenario, se puede perfilar un escenario más armonioso. Responde a una situación de mayor conciencia y de necesidad de actuar, una vez que sabemos los impactos y los efectos de las crisis alimentarias, financieras y energéticas anteriores.

Las experiencias de las burbujas económicas y financieras, la falta de actitud de políticos e instituciones, y las repercusiones sobre el empleo, la seguridad y los avances tecnológicos, hacen que los movimientos sociales reclamen un “basta ya”, que se extiende por el planeta. Se formarán coaliciones muy potentes entre sindicatos, empresarios y organizaciones no gubernamentales, tanto de países desarrollados como en desarrollo, reclamando un liderazgo mundial más responsable.

Finalmente, los gobiernos se verán obligados a emprender cambios notables en sus estrategias llegando a

definir un nuevo sistema multilateral. Dicha nueva arquitectura ha de partir de cero, pues los organismos clásicos (NN UU, OCM e incluso G20/G8 ya no existirían). Podría haber una Asamblea de la Gobernanza Mundial sobre la que pivote un nuevo sistema de Estados, empresas, sindicatos y ONG. Allí se podría determinar los principios generales del sistema multilateral. Allí se podrían definir los grados de complementariedad y los procedimientos de ajuste para los nuevos organismos re-inventados (Banco Mundial de Inversiones; Organización Mundial del Comercio, pero con nuevas funciones; Organización Mundial del Trabajo; Organización Financiera Mundial; y Organización Mundial del Medio Ambiente).

En todos estos organismos mencionados no habría capacidad de veto y existiría una oficina de evaluación y de auditoria independiente, así como un mecanismo de seguimiento permanente de las políticas de cada organización a fin de asegurar la eficacia de dicho nuevo sistema multilateral. Se buscaría disminuir las desigualdades entre países ricos y pobres; se priorizaría la igualdad de oportunidades; se cubrirían las necesidades mínimas de la población; y se estimularía el crecimiento de los emprendedores. Se garantizaría un comercio justo, con reglas financieras más

“EL MULTILATERISMO LLEGA A SU FIN Y LOS ESTADOS PERSIGUEN UNA DIPLOMACIA ECONÓMICA SOBRE BASES BILATERALES”

claras, una mejora al acceso al crédito y a los servicios financieros. Se incluirían los costes medio-ambientales y los Estados invertirían mucho en los sistemas educativos para que pueda existir empleo cualificado.

LOS RIESGOS

Planteados estos cuatro escenarios reseñamos el conjunto de riesgos

existentes en el actual contexto. Tomamos nota de los más repetidos en los Congresos y Reuniones internacionales. Y lo hacemos desagregando cinco apartados. O sea, ampliando las triples amenazas clásicas (las derivadas de la economía, de lo social y del medioambiente) para incluir elementos nuevos y claves en el devenir de los próximos años, como son los factores de índole tecnológicos y geo-políticos.

CUADRO Nº 1.- CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS

RIESGOS	DESCRIPCIÓN
Riesgo económico	Precio energía
	Comercio ilícito
	Situación del empleo y del desempleo
	Crisis fiscales y financieras
	Burbujas económicas
	Efectos de la inflación/deflación
	Carencia o deficiencia de infraestructuras básicas
Riesgo medio-ambiental	Pérdida de biodiversidad y colapso en los ecosistemas
	Cambio climático
	Desastres naturales
	Fenómenos meteorológicos extremos
	Procedimientos de mitigación y adaptación
Riesgo social	Migraciones
	Inestabilidad social
	Crisis alimentarias
	Problema del agua
Riesgo tecnológico	Ciber-ataques
	Fraudes y robos informáticos
	Consecuencias adversas de los avances tecnológicos.
Riesgo geopolítico	Fracaso de la Gobernanza mundial y regional
	Ataque terroristas
	Conflictos estatales
	Armas de destrucción masiva
	Situaciones de colapso estatal o global

Fonte. Elaboración propia.

DE LOS BRICS A LOS TICKS

Hemos asistido a cambios muy notables en la configuración del mapa económico mundial. Los estados de las economías emergentes han hecho bascular los centros de gravedad globales. Y, en la actualidad, la geo-economía ocupa un lugar destacado en los análisis mundiales.

Acomienzos del siglo XX, en 2001, el analista jefe de Goldman Sachs, Jim O'Neill, crea el concepto BRIC (siglas que denominan al grupo de países compuesto por Brasil, Rusia, India y China) en un documento llamado Building Better Global Economics. Su reconocimiento tuvo lugar el 18 de mayo de 2008 cuando se reúnen formalmente los cancilleres de dichos países en Ekaterimburgo (Rusia). El auge de las mencionadas economías tiene su base en las dinámicas de crecimiento y comercio de sus commodities (mercancías básicas) en el mercado global. Es decir, el grupo incrementa su nivel de producción industrial y sus ventas al exterior, convirtiéndose en un competidor de otras economías más desarrolladas. Dicho auge e incremento de su capacidad productiva lo hacen suficientemente diferenciadores entre los demás fabricantes o productores. Sus condiciones de oferta les permite competir con gran intensidad en el comercio mundial.

Los BRIC concentran el 20% del PIB; el 40% de la población; y el 27% del territorio mundial. Albergan a casi la mitad de las áreas más pobres del planeta; poseen intereses diferentes pero reconocen poseer estructuras organizativas suficientes para poder competir globalmente. A este grupo inicial se le suma, en 2011, Sudáfrica, denominándose a partir de dicho momento, los BRICS.

Los rasgos más distintivos son: localización geográfica en continentes donde compiten con economías poco desarrolladas; registran crecimientos económicos notables pero con estructuras de distribución deficientes; escasa tecnología incorporada en los segmentos exportadores; disponen de ventajas comparativas importantes debido a su extensa variedad de activos; poseen recursos en liderazgo que les hacen producir bienes actuales y altamente demandados a nivel mundial; anotan amplia presencia de inversión extranjera en el interior de sus economías, con tendencia creciente en los últimos años (concentraba el 6% del total en 2000; y ascendió al 20%, en 2012.).

**“LOS CICLOS
HAN CAMBIADO
MÁS RÁPIDO DE
LO ESPERADO,
ASOMADOS A LA
RALENTIZACIÓN
FRENTE AL RECA-
LIENTAMIENTO”**

Los BRICS ejercen liderazgo territorial y funcionan como economías globales para poder beneficiarse y abrir nuevas oportunidades, desarrollando asimismo el nuevo rol de “puente de enlace”, tanto para sus empresarios como en los ámbitos de la diplomacia económica.

El tablero mundial se ha visto alterado con la emergencia de un nuevo grupo de países: los TICKS (Taiwan, India, China, Corea del Sur y Sudáfrica). Pertenecen a nuevas áreas geográficas mundiales. Sus actividades productivas y de servicios están más centradas en las tecnologías y se consideran las nuevas promesas del mundo. Sus economías subrayan tasas de crecimiento sostenidas en los últimos años y no se basan en los recursos naturales, sino en su potencial tecnológico con alto valor agregado. Son el reflejo de una nueva forma de crecimiento basado en el binomio educación y tecnología, que es considerado básico e imprescindible para poder abordar hojas de ruta de un desarrollo sostenido y armonizado.

Para dichos países, la tecnología es más confiable, y por tanto menos vulnerable que las aportaciones de los recursos naturales dada su volatilidad e inestabilidad, afectada si cabe más en la actualidad, por los efectos derivados del cambio climático. De ahí las nuevas apuestas y su mayor inserción en el comercio mundial y en los movimientos de capital.

No se puede dejar de hacer mención al nuevo rol de China. Dicho país acaba de dar a conocer e implementar sus nuevas estrategias de cara al futuro. Xi Jinping lo resumía de la siguiente forma, en la apertura del 19 Congreso del Partido Comunista de China (18 octubre 2017), “al seguir una diplomacia propia de un gran país hemos hecho avanzar la agenda internacional de China en todas partes y hemos creado un ambiente

externo favorable para el desarrollo nacional. Hemos presenciado un nuevo incremento de la influencia internacional de China y de sus habilidades y capacidad para abrir y configurar nuevos rumbos”. Destacamos tres acciones: a) su proyecto Made in China-2025, lo que le permitirá alcanzar el liderazgo tecnológico mundial en dicha fecha; b) la puesta en marcha de las rutas comerciales, ya sea formalizadas en sus seis corredores terrestres y en sus rutas marítimas, expandiendo su presencia en varios continentes; y c) procurar ser el país hegemónico del área indo-pacífico, desplazando a los EEUU y logrando que el mundo sea más multipolar pero con inclinación más asiática. Un resumen lo plantea Xi Jinping cuando afirma “nadie está en posición de dictar a China lo que debe hacer”.

En suma, el mundo se configura como clubs de convergencia en donde los países participantes establecen específicos cuadros de cooperación y marcos de actuación coordinados.

INCERTIDUMBRE Y PESIMISMO

Los análisis económicos en estos primeros meses del año 2019 rezuman incertidumbre y pesimismo. Queda atrás el periodo de la recuperación después de la crisis de 2008. También se han esfumado aquellos temores de volver a situarnos en situaciones parecidas a las del crash del 1929. En la actualidad, sobrevuela el fantasma de la recesión, a pesar de las cifras optimistas enunciadas desde Estados Unidos, la Eurozona, China o ciertas economías emergentes.

CUADRO Nº 2.- PANORAMA DE LAS PROYECCIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL (TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL DEL PIB)

	ESTIMACIONES		PROYECCIONES	
	2017	2018	2019	2020
Producto mundial	3,8	3,7	3,5	3,6
Economías avanzadas	2,4	2,3	2,0	1,7
Estos Unidos	2,2	2,9	2,5	1,8
Zona euro	2,4	1,8	1,6	1,7
Alemania	2,5	1,5	1,3	1,6
Francia	1,3	1,5	1,5	1,6
España	3,0	2,5	2,2	1,9
Economías emergentes y en desarrollo	4,7	4,6	4,5	4,9
China	6,9	6,6	6,2	6,2
India	6,7	7,3	7,5	7,7
Rusia	1,5	1,7	1,6	1,7
Volumen comercio mundial	5,3	4,0	4,0	4,0
Economías avanzadas	4,3	3,2	3,5	3,3
Economías emergentes y en desarrollo	7,1	5,4	4,8	5,2

Fuente: FMI (2019). *Perspectivas de la economía mundial al día*. (Davos, 21 de enero, 2019).

Sin embargo, a mi juicio, son destacables tres grandes dinámicas. La primera hace referencia a que los ciclos son cada vez más cortos. Lo confirman desde el BCE y la nueva economista jefe del FMI, Gita Gopinath. Advierten los estudios que los impactos a corto plazo, derivados de las medidas relativas a modificaciones en las políticas monetarias y fiscales, inciden de manera más intensa y rápida, dando lugar a la apreciación de que la economía es más volátil, y sus efectos e impactos sugieren modificaciones a corto plazo más ostensibles. La segunda dinámica, hace mención a la consolidación de un clima de incertidumbre empresarial, que se ve reflejado en las expectativas y en las carteras de pedidos de la producción industrial, tal y como se exponen en los datos proceden-

tes del IFO alemán, al constatar un cierto enfriamiento de la economía. Y, la tercera dinámica se centra en la nueva división del trabajo, como lo demuestran los últimos informes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y del Banco Mundial, cuando reflexionan sobre las nuevas condiciones del trabajo y los efectos derivados de las innovaciones tecnológicas.

No hay duda, por lo tanto, de un cambio en la tendencia de los indicadores. Constituyen por sí mismos una verdadera señal de alerta para las instituciones y para los mercados financieros. Por ejemplo, se advierte una desaceleración económica en el área de la Eurozona; una contracción del comercio mundial en el último trimestre del año 2018; una ralentización

de la economía china; y bastantes dudas en lo tocante a las tasas de crecimientos de economías de países emergentes. Claro está que todo junto pudiera dar lugar a una tormenta perfecta, pero también es conocido que las recesiones a la baja, no representan hasta el momento un anticipo de crisis, a pesar de lo que argumenten ciertos agoreros de la ciencia económica.

De esta manera, resulta cierto que el ciclo cambia con más rapidez de lo esperado. Lo que sin duda nos induce a pensar que debemos estar atentos tanto a las decisiones de la FED sobre los posibles aumentos de los tipos de interés y su impacto sobre las perspectivas globales; así como por las opciones de un acuerdo global entre las potencias económicas a fin de evitar una guerra comercial provocada por alteraciones de la tarifas y barreras aduaneras que alterarían la concordia en el plano económico. A este planteamiento está ayudando, en la actualidad, el FMI mediante recomendaciones más pragmáticas de medidas de políticas monetarias y económicas, bastante lejos de aquellas consignas de un intervencionismo abusivo sobre las economías nacionales. Sin embargo, las dudas y la desconfianza son elevadas. Hasta el momento, los bancos centrales posponen la subida de tipos de interés dado que la economía norteamericana continúa mostrándose ágil y en crecimiento. No obstante, hay presiones por

“ESTAMOS EN UN MUNDO MENOS DESIGUAL PERO LOS PAISES SON MÁS DESIGUALES INTERNAMENTE”

parte de grupos de empresas que dicen estar sintiendo el enfriamiento global o el frágil ánimo de los mercados. De ahí que se hable de alcanzar un “nivel neutral” o que se insista en las denominadas “políticas macro-prudenciales”. Las esperanzas están centradas, en consecuencia, en las conversaciones comerciales con China, los impactos del populismo y el incierto proceso de salida del Reino Unido de la Unión europea.. De ahí que se pueda definir como un escenario de “acumulación de riegos”.

Las nuevas preocupaciones y los constantes avisos de una desaceleración global inciden tanto en el comportamiento de las economías exportadoras como aquellas especializadas en actividades industriales, que registran una caída en sus pedidos. Es bien cierto que la incertidumbre sobre algunos empresarios es grande, desinflándose las expectativas de futuro. Pero también es verosímil la división existente dentro de las economías industriales y emergentes al constatar tanto una industria estancada como unos servicios creciendo de manera intensa. Es posible que los vientos de cola hayan remitido sensiblemente; pero, a pesar del clima y de tasas de crecimientos menos intensas, todavía se puede pensar en perspectivas en positivo para los próximos años, dados los amplios márgenes de mejora en los ámbitos de la producción, consumo y mercado laboral.

¿HAY MENOS DESIGUALDAD?

Desde la reunión de Seattle, en 1990, convocada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), y que generó tantas dudas en relación al acuerdo multilateral sobre inversiones negociado bajo los auspicios de la OCDE, la mayor parte de las instituciones han concentrado sus esfuerzos en estudiar la evolución de las desigualdades en el mundo. Resulta interesante saber si la globalización, las políticas de apertura, de liberalización y de inserción mundial preconizadas por las instituciones económicas internacionales habían sido benéficas para los países del Sur o para las economías menos desarrolladas. Después de un apasionado debate, que fue todavía más intenso cuando la crisis financiera del 2007-2008, los posicionamientos subrayan cuatro conceptos: a) cómo calcular las desigualdades de los niveles de vida entre los países; b) debemos de calcular las desigualdades del PIB per capita o seguir una ecuación de convergencia absoluta que nos permita medir el tiempo que necesitamos para converger; o c) habrá, por el contrario, que estimar un indicador mundial y para ello será preciso llevar a cabo una encuesta para conocer las diferentes rentas disponibles según criterios idénticos entre todos los países del mundo; o d) deberíamos proceder a descomponer dos indicadores, uno de carácter internacional, donde identificar la evolución de las desigualdades mun-

diales, y otro de carácter interno de cada país, para atribuir a cada colectivo y país un peso igual a su ponderación relativa en la tocante a población y producción mundial.

El debate sobre la igualdad está en el centro de las iniciativas del desarrollo por dos importantes razones. La CEPAL (2018) lo expone con claridad. La primera, porque provee a las políticas de un fundamento centrado en el enfoque de derechos; y, en segundo lugar, porque es una condición para avanzar hacia un modelo de desarrollo centrado en la innovación y en el aprendizaje.

Después de varios análisis e hipótesis, las conclusiones empiezan a estar más claras. De una parte, se constata una convergencia de los niveles de vida entre las naciones, como característica de la economía mundial. Entre 1960 y 2000, los países menos desarrollados habían aumentando muy notablemente su

PIB per capita, resaltando un proceso de convergencia. A partir del año 2000, la situación ha cambiando. Entre 2000-2016 existe una relación negativa entre el crecimiento per capita y el PIB per capita inicial de los diferentes países. Dicho de otra forma, atendiendo a la forma de distribución del PIB per capita en el mundo, en una primera fase el número de países componentes de la clase media se ha reducido entre 1960-2000; la dispersión de las rentas

“LAS DESIGUALDADES INTERNACIONALES SE PUEDEN MEDIR SIGUIENDO LA TASA DE CAMBIO DE LAS PARIDADES DE PODER DE COMPRA”

es más grande; y los países se sitúan en los extremos de una distribución. Más tarde, entre 2000-2016, la distribución del PIB per capita se desplaza, acentuando un movimiento de aumento de los niveles de vida, con menos países pobres y más países que forman parte del club de los países ricos.

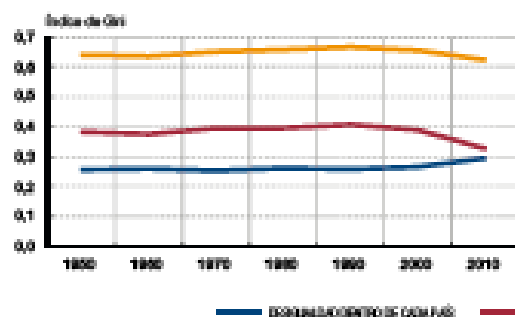
Sin embargo, escudriñando los datos, las transiciones operadas entre 2000-2016 son muy diferentes (Milanovic, 2016). Pocos países conocen evoluciones decrecientes (Libia, Yemen, Siria o países en guerra). El grupo de países de renta intermedia ha cambiado: algunos lo abandonan y, en la actualidad, forman parte de los países ricos (Malaysia, Turquía, por ejemplo) y las transformaciones hacia los países pobres son muy reducidas. Es decir, la convergencia de los niveles de vida, (convergencia beta, en la literatura científica) es una condición necesaria, pero no suficiente de la convergencia sigma (la que mide la evolución de la dispersión de los PIB per capita). Con ello queremos significar que después de un continuo crecimiento desde 1960, la dispersión de los PIB per capita se estabiliza hasta llegar a la crisis financiera del

2007-2008; y luego se reduce. Esta reducción proviene de la debilidad del crecimiento registrado por los países ricos.

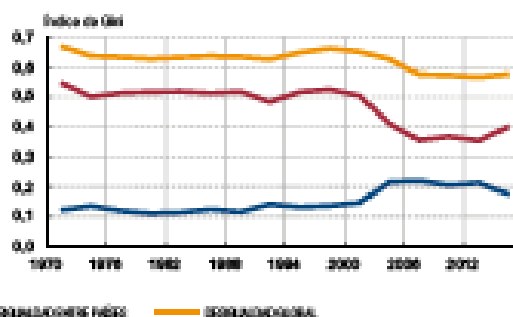
Así las cosas, bajo el ángulo de las desigualdades, más que el de la convergencia, desde el año 2000 la situación ha cambiado ostensiblemente. Las desigualdades entre países, medidas a partir del índice Thiel, anuncian una reducción de manera que en el periodo 2010-2016 las desigualdades permanecen en los niveles donde se registraban a comienzos de los años 1980, ante de que se elevaran en los años noventa. La explicación es el vigor con que han crecido muchos países emergentes y la debilidad de ciertos países avanzados debilitados por los efectos de la crisis financiera del 2007-2008.

Los nuevos trabajos sobre las desigualdades económicas llaman la atención sobre diferentes conclusiones en función de las distintas presentaciones de las estimaciones (Nino-Zarazua et al, 2016; Jorda & Nino-Zarazua, 2016; y Lakner & Milanovic, 2016). Los resultados subrayan que las desigualdades internacionales se pueden medir siguiendo la tasa de cambio de las paridades de po-

1: DESIGUALDAD DE LA RENTA PER CAPITA ENTRE 1970-2015 (I)



2: DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE 1970-2015 (I)



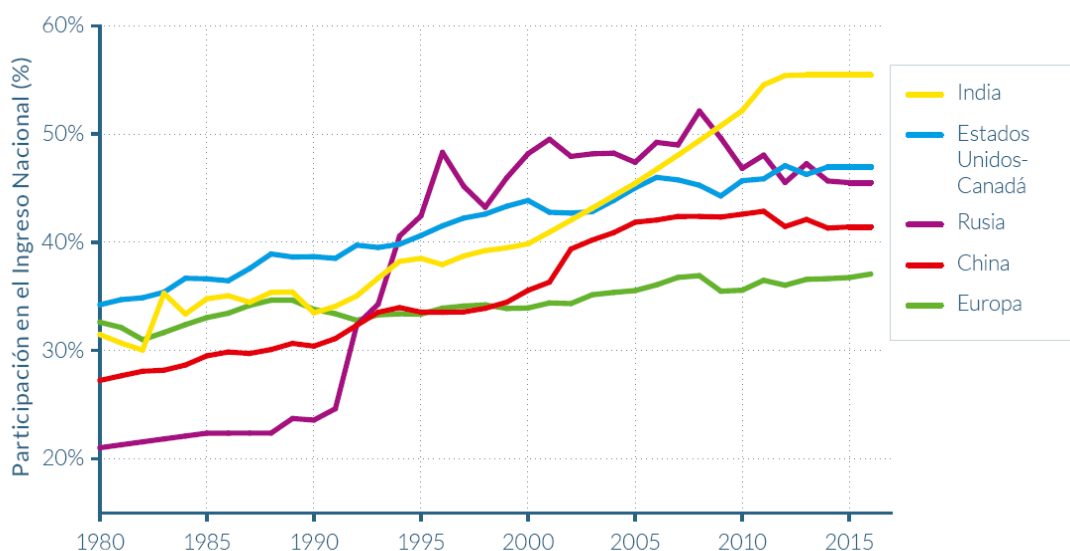
Fuente: Brindusa et al. (2019).

der de compra; la dispersión en los lo que respecta a los indicadores medios (PIB per capita, renta media o gasto medio); o en relación a un renta media internacional. Sin embargo, lo que llama la atención son los distintos niveles de desigualdades internas. Tanto la OCDE como el Banco Mundial han estudiado la desigualdad de renta disponible en cada país, por medio del coeficiente de Gini. Durante el periodo 1960 hasta la crisis financiera, todos los países han conocido un crecimiento de sus desigualdades. Ha sido muy intenso en países como China o Rusia donde el coeficiente de Gini se ha duplicado y ha sido notable en países del norte de Europa, como Finlandia y Suecia. Por el contrario, después de la crisis financiera, la mitad de los países representados en el estudio de la OCDE y del Banco Mundial vieron como

el coeficiente de Gini disminuye. La parte de la renta en manos del 10% más rico no continúa progresando significativamente más que India y África del Sur. En los demás casos o se estabiliza o sus variaciones son pequeñas. Sin embargo, la renta detentada por el 1% más rico, si aumenta notablemente. Así se produce una progresión generalizada de desigualdades más heterogénea.

Consecuencia de dichas evoluciones es que ningún país registra un índice de Gini inferior al 0,25, incluidos los países del norte europeo que suelen ser los menos desiguales. En el otro extremo, los países con mayores desigualdades están situados entre el grupo de los países emergentes (África del Sur, Brasil, India, Rusia).

PARTICIPACIÓN DEL 10% DE MAYORES INGRESOS ALREDEDOR DEL MUNDO, 1980-2016: INCREMENTO DE LA DESIGUALDAD EN PRÁCTICAMENTE TODAS LAS REGIONES, PERO A DISTINTAS VELOCIDADES

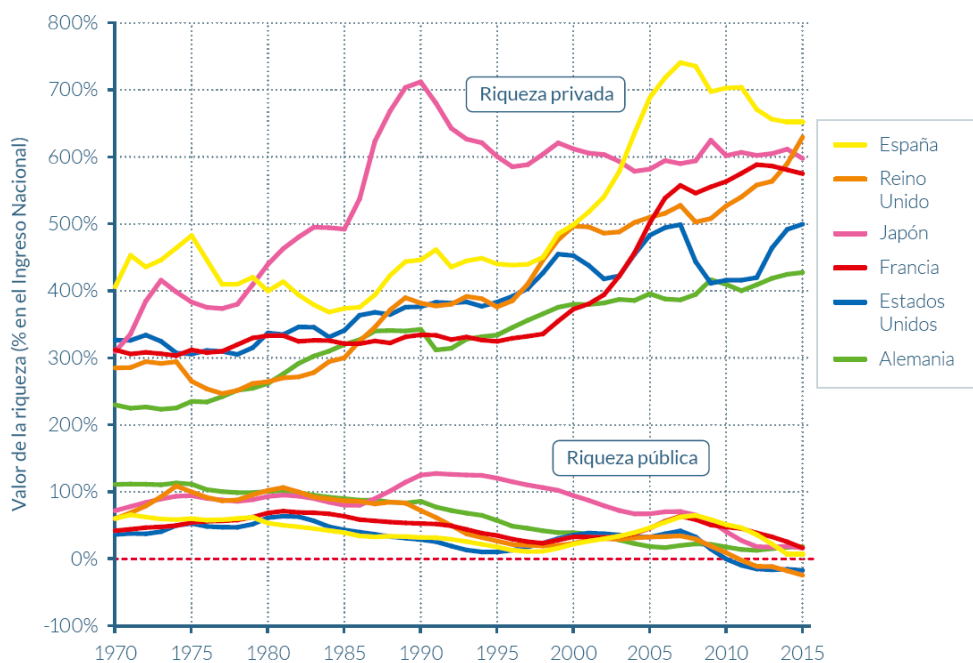


WID.world (2017). Series de datos y notas disponibles en wir2018.wid.world.

Otra apreciación muy interesante al analizar la distribución de la riqueza se refiere a las conclusiones obtenidas en función de la propiedad. Las dinámicas de liberalización y de la nueva gobernanza hacen que desde 1980 tanto los países ricos como los menos ricos transforman gran parte de la propiedad de la riqueza del dominio público al privado. Dicha apuesta limita la capacidad de los gobiernos para reducir la desigualdad y posee importantes implicaciones en lo tocante a la distribución de la riqueza. Dos datos claves. El primero, la riqueza privada ha aumentado en las últimas décadas, pasando del 200-350% del ingreso nacional en la mayoría de los países ricos, al 400-

700% en la actualidad. Esta tendencia se aceleró a partir de la crisis del 2008; y los principales países en apoyar dichas tendencias fueron España, Japón, Rusia y China. El segundo dato, es que la riqueza neta pública (activos menos deuda pública) ha disminuido en prácticamente todos los países desde la década de los ochenta. En China y Rusia disminuyó desde un 60-70% al 20-30%. En Japón, Alemania o Francia es apenas positiva, con lo que se limita la capacidad de los gobiernos para regular la economía, redistribuir ingresos y mitigar el crecimiento de la desigualdad, se apunta en el Informe de Facundo Alvarado et al (2018). La única excepción a esta dinámica es Noruega.

EL INCREMENTO DE LA RIQUEZA PRIVADA Y EL DESCENSO DE LA RIQUEZA PÚBLICA EN PAÍSES RICOS 1970-2016



WID.world (2017). Series de datos y notas disponibles en wir2018.wid.world.

En 2015, el valor de la riqueza pública neta en Estados Unidos fue negativo (-17% del Ingreso Nacional Neto), mientras que el valor de la riqueza privada neta fue 500% del Ingreso Nacional. En 1970, la riqueza pública neta equivalía a 36% del Ingreso Nacional, mientras que la riqueza privada neta representaba el 326% del Ingreso Nacional. La riqueza privada neta equivale a los activos privados menos la deuda privada. La riqueza pública neta equivale a los activos públicos menos la deuda pública.

“LOS MAYORES DETENTADORES DE RIQUEZA AUMENTARON SUS INVERSIONES EN ACTIVOS FINANCIEROS MÁS QUE EN INVERSIONES PRODUCTIVAS”

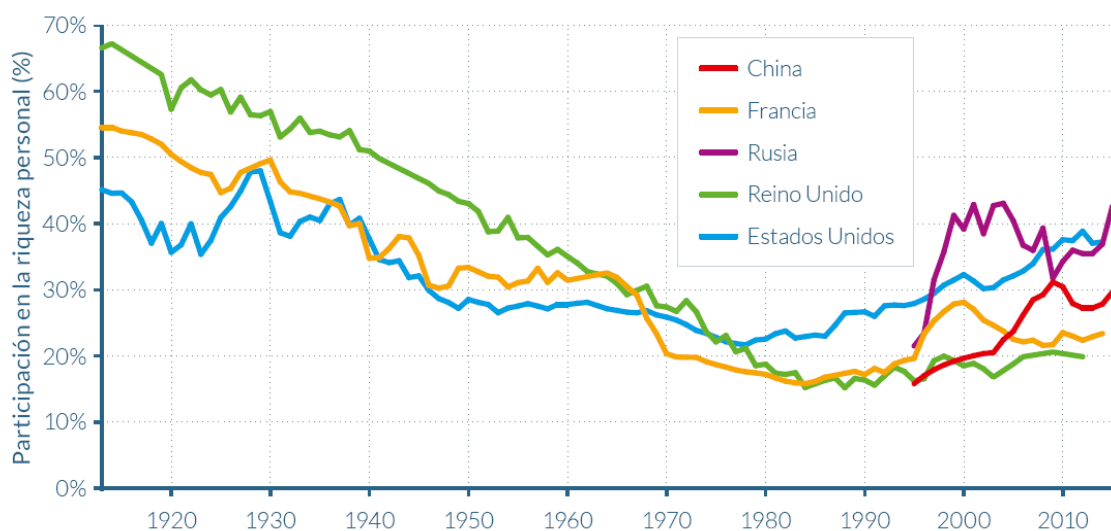
Las desigualdades a nivel personal también se han incrementado. La globalización, la apertura de los mercados, los procesos de liberalización y los movimientos de capitales impulsaron un aumento del ingreso real per capita, pero dichas dinámicas fueron a velocidades diferentes, generando perdedores y ganadores. Dichos procesos subrayan una evidente

polarización de los beneficios a favor de los más ricos. El 1% más rico del mundo captó el 27% del monto total acumulado de los ingresos entre 1980-2016; mientras que el 50% de la distribución solo capturó el 12%. (Alvarado et al, 2018). Además, el

1% más rico de la población aumenta sus ingresos a un ritmo más sostenido que la mayoría de los países. Esta polarización de los ingresos ha contribuido a una disminución de los salarios de la clase media lo que ha llevado a tener que recurrir al endeudamiento para poder mantener sus niveles de bienestar.

En sentido contrario, los mayores detentadores de riqueza aumentaron sus inversiones en activos financieros más que en inversiones productivas. La conjunción de ambas situaciones sugiere un contexto en el que se registra un fuerte endeudamiento de la clase medias, un aumento desproporcionado de los activos financieros que fueron, entre otras, la causa de un desplome de los títulos hipotecarios de alto riesgo, factor decisivo en la crisis del 2008 (CEPAL, 2018). Por eso, el alto nivel de desigualdad y la incapacidad de estimular el crecimiento de los salarios deprimieron la

PARTICIPACIÓN DEL 1% DE MAYOR RIQUEZA ALREDEDOR DEL MUNDO, 1913-2015: LA CAÍDA Y EL INCREMENTO DE LA DESIGUALDAD DE RIQUEZA PERSONAL



WID.world (2017). Series de datos y notas disponibles en wir2018.wid.world.

En 2015, la participación del 1% de mayor riqueza era de 43% en Rusia, comparado con 22% en 1995.

demanda de consumo y dificultaron la recuperación de la economía global.

Corolario de este epígrafe es que el incremento de la desigualdad de la renta per capita observada en la mayoría de los países en las dos últimas décadas ha sido compatible con un descenso de la desigualdad agregada mundial, tal y como se expresa en el documento preparado por Bensidoun & Elkouby (2019). Con lo que se recalcan dos tendencias divergentes: a) la desigualdad entre países se ha reducido como consecuencia de la convergencia de las economías emergentes, especialmente las asiáticas; y b) un aumento de la desigualdad per capita dentro de una buena parte de los países avanzados y de las economías emergentes, con excepción de América Latina.

LA AUTOMATIZACIÓN

Los cambios tecnológicos (inteligencia Artificial, automatización y robótica) constituyen un factor crucial para la transformación del trabajo actual y de futuro. El impacto del progreso tecnológico en el mercado de trabajo abre el debate para estudiar las repercusiones que posee la automatización en los procesos productivos. No hay duda que la automatización sustituye trabajo, pero genera complementariedades que mejoran la productividad y facilitan el incremento de rentas. Asimismo, induce nuevas formas de organización, estimula la aparición de nuevas ocupaciones asociadas a la

automatización, reduce la jornada laboral e incrementa la demanda de nuevos empleos en otras actividades. En suma, sustituye empleo pero induce otros mecanismos que pueden compensar la destrucción de empleos.

Ajuicio de Stewart et al (2015) existen cuatro mecanismos a través de los que el cambio tecnológico influye en los niveles de empleo:

a) la aparición de nuevas tecnologías sustituyen empleo, elevan los niveles de productividad y reducen los costes y precios. También inciden en el nivel y la composición del empleo a la vez que influye en los cambios en lo que respecta a la especialización productiva y en la división internacional del trabajo, reasignando recursos entre sectores, empresas y ocupaciones. Es lo que se denomina la creciente disociación o segmentación de las actividades que da lugar a la emergencia de un nuevo paradigma, desde la perspectiva de la globalización y de la competencia internacional tanto a nivel de empresas y sectores como en las ocupaciones. De este modo, el paradigma se sitúa a nivel de individuo y de las tareas que pueda realizar de modo satisfactorio en sus puestos de trabajo;

b) el cambio tecnológico crea empleo en aquellas actividades económicas que constituyen el origen de las innovaciones. Se expande con rapidez y demanda una mayor ocupación. Estamos, pues, ante un reemplazo de

**“EL IMPACTO DEL
PROGRESO TECNOLÓGICO EN
EL MERCADO DE
TRABAJO ABRE
UN GRAN DEBATE”**

tecnologías, por tanto ante un proceso dinámico, progresivo y no lineal;

c) emerge una dinámica de complementariedad entre el capital tecnológico y el humano, tendencia que impulsa el crecimiento y la productividad en aquellas actividades económicas que son más intensivas en empleo especializado. Este efecto es muy favorable en lo tocante a la competitividad, la mejora de la producción y la expansión de la demanda laboral especializada;

d) finalmente, el cambio tecnológico conlleva directamente un efecto poten-

cial y colateral en el impulso de la demanda agregada de consumo. Esto es, la automatización modifica precios y costes relativos, reduciendo la jornada laboral y mejorando la capacidad adquisitiva de los salarios. Por tanto, la demanda de consumo se expande a la vez que el empleo personalizado, logrando un efecto potencial de desbordamiento en forma de mayor demanda de otras actividades económicas.

En suma la nueva era de la automatización inducirá ajustes en el mercado de trabajo. Habrá nuevas oleadas de automatización en la que los cambios tec-

CUADRO Nº 3. ESTIMACIONES DE LAS TRANSFORMACIONES EN EL MERCADO DE TRABAJO.

ÁMBITO	FUENTE	ESTIMACIONES
Tecnología	Frey y Osborne (2013)	El 47% de los trabajadores de los EEUU corren el riesgo de verse sustituidos en sus puestos de trabajo por la automatización.
	Chang y Phu (2016)	Para la ASEAN-5, el 56% de los puestos de trabajo corren el riesgo de automatizarse en los próximos 20 años.
	McKinsey Global Institute (2017)	Alrededor del 60% de todos los puestos de trabajo tienen al menos un 30% de actividades que se pueden automatizar.
	OCDE (2016)	El 9% de los puestos de trabajo de los países de la OCDE corren el riesgo de automatizarse.
	Banco Mundial (2016)	Dos tercios de los puestos de trabajo de los países en desarrollo podrían ser automatizados.
	Foro Económico Mundial (2018)	Casi el 50% de las empresas espera que la automatización lleve a una reducción del trabajo a tiempo completo en 2022.
Transición a un medio ambiente sostenido	OIT (2018)	Se calcula que la aplicación del Programa de París sobre el Clima se traducirá en la pérdida de unos 6 millones de empleos, pero que generará 24 millones de nuevos empleos.

Fuente: OIT (2019). Trabajo para un futuro más prometedor. Comisión Mundial sobre el futuro del trabajo

nológicos estarán sesgados por los nuevos conocimientos y habilidades, siendo más veloces las transiciones cuanto mejor sepamos aprovechar los momentos. Dichas transiciones entrañan desafíos apremiantes. Recientemente la OIT (2019) ha mostrado un cuadro de estimaciones de las futuras transformaciones en el mercado de trabajo cuyas repercusiones amenazan socavar las reglas de una prosperidad compartida que han mantenido a las sociedades cohesionadas, erosionando la confianza en las instituciones democráticas.

Tanto el aumento de la inseguridad como de la incertidumbre alimentan los movimientos de repliegue de las sociedades y con ello emerge el individualismo, el aislamiento y el populismo. Es de esperar, que la polarización del empleo no continúe indefinidamente y que las nuevas políticas a adoptar frente a la expansión de las dinámicas de la digitalización y la automatización no contribuyan a alimentar los peligros relacionados con la extensión de formas de trabajo que no son ni empleo asalariado ni autoempleo.

CONCLUSIONES

Los desafíos descritos vienen a sumarse a los ya existentes. No cabe duda que el desempleo continúa a ser la mayor

preocupación para la sociedad. Alrededor de 300 millones de trabajadores viven en condiciones de extrema pobreza; millones de hombres, mujeres y niños son víctimas de la esclavitud moderna, y el continuo estrés en el lugar de trabajo, han exacerbado los riesgos para la convivencia y la salud mental. De otra parte, el crecimiento de los salarios no sigue el mismo ritmo que el crecimiento de la productividad; la proporción que representan los salarios dentro del conjunto de la renta nacional es cada vez menor; y la brecha entre ricos y pobres se ensancha progresivamente. Quiere decir que aun cuando el crecimiento ha reducido la desigualdad entre países, muchas sociedades se están volviendo más desiguales; con lo que millones de trabajadores se encuentra privados de muchos derechos fundamentales y en algunas ocasiones no pueden hacer oír su voz.

Los peligros se centran, pues, en aquellas amenazas que pueden socavar las reglas de una prosperidad compartida; en la erosión de la confianza en las instituciones democráticas; y en el aumento de la incertidumbre. Sin embargo, las sociedades están siendo alentadas por las oportunidades que se abren y que surgen como respuesta a los mencionados desafíos. Es decir, debemos apostar por liberar nuestro potencial, estimular el crecimiento y garantizar y reforzar nuestros derechos ciudadanos y humanos.

BIBLIOGRAFÍA

Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Sáez, E., Zucman, G. (2018). *World Inequality Report 2018*. Harvard University Press. <http://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-full-report-english.pdf>.

Bensidoun, I., Elkouby, G. (2019). *Un monde moins inégalitaire mais des pays plus inégaux*. Panorama CEPII, 1/2019, février.

Brindusa, A., Basso, H., Bover, O., Casado, J.M., Hospido, L., Izquierdo, M., Kataryniuk, ., Lacuesta, A., Montero, J.M. Vozmediano (2018). *La desigualdad de la renta, el consumo y la riqueza en España*. Banco de España. Documentos Ocasionales, nº 1806. Madrid.

CEPAL (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Síntesis (LC//SES.37/4). Santiago de Chile.

FMI (2019). *Perspectivas de la economía mundial al día*. Washington, 21 enero, 2019.



AÑOS QUE CAMBIARON EL MUNDO



AÑOS QUE CAMBIARON EL MUNDO

XOSÉ CARLOS ARIAS
CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD DE VIGO Y
FORO ECONÓMICO DE GALICIA

La segunda década del siglo XXI ha traído tendencias de cambio de desusada profundidad a la economía mundial. Los dos fenómenos cruciales fueron la gran crisis financiera y sus consecuencias de todo tipo, y una revolución tecnológica de extraordinaria magnitud. Una y otra han hecho que casi con seguridad muy pocas cosas en la marcha de la economía vuelvan a ser como eran hace sólo un par de lustros.

Cuando en el verano de 2007 la extraña expresión subprime comenzó a percutir en nuestros oídos, no era fácil imaginar que a lo largo de la década siguiente se habrían de vivir numerosas circunstancias azarosas y episodios continuados al borde del abismo. Lo sospechamos de pronto, un año más tarde, cuando tras la quiebra de la casa Lehman, el sistema financiero mundial se mostró de pronto como un mecanismo extraordinariamente frágil que contenía en su mismo corazón una bomba de relojería, capaz de llevarse por delante el orden económico internacional. Con grandes esfuerzos, ese mal mayor fue evitado, pero crisis de todo tipo –económicas, sociales y políticas– se vienen suce-

diendo desde entonces. Se ha llegado así a una fase de relativa estabilización, en la que sin embargo sigue estando presente un número considerable de elementos altamente anómalos.

**“ESTOS HAN SIDO
LOS AÑOS DE LA
MAYOR CRISIS VI-
VIDA POR EL CAPI-
TALISMO EN OCHO
DÉCADAS”**

Pero ésta no ha sido sólo una década de crisis. Hay otra tendencia fundamental que ha ido cuajando en el fondo de la dinámica económica: la que impone una transformación tecnológica de desmesurado potencial disruptivo. Es verdad que convivimos desde hace varias décadas con la revolución de los flujos de información, habiéndose transformado la vida económica y social en múltiples aspectos, pero es ahora cuando está alcanzando sus ritmos más vertiginosos y, sobre

todo, cuando en mayor medida, anuncia un impacto mayor sobre la realidad de los sistemas productivos, el funcionamiento de los mercados y el comportamiento del empleo. Todo a gran escala, crisis y profunda transformación: tales son las dos caras del cambio experimentado por la economía internacional en esta década que ya apunta hacia su final. A ello se dedican los párrafos que siguen.

En primer lugar, e inevitablemente: Estos han sido los años de la mayor crisis vivida por el capitalismo en ocho décadas. Obviamente, hay que diferenciar entre la primera mitad del período y la segunda. Entre 2008 y 2014 el shock fue, como es sabido, intenso y generalizado. Algunos datos lo confirman con claridad; si bien en 2015 ya eran muchos los países industrializados que habían recuperado su nivel productivo anterior a la crisis en términos reales, la pérdida registrada en el output potencial era muy grande en la mayoría de ellos: en Grecia o Irlanda superior al 30 %; en España, al 20 %; en el Reino Unido, Italia o Dinamarca, superior al 10 %. A partir de ahí, las principales economías comienzan a recuperarse –superando ya en 2017 todas ellas el nivel previo a la crisis–, pero su crecimiento ha sido sólo moderado, y con clara tendencia hacia el agotamiento rápido.

CRECIMIENTO A LA BAJA

Si se observa con una perspectiva de largo plazo, las tasas de crecimiento económico per cápita no han dejado de declinar, década a década, desde hace cincuenta años: si en ello se detecta una tendencia progresiva hacia un estanca-

miento relativo, no cabe duda de que en los años recientes tal tendencia se ha agudizado. Esa percepción de estancamiento se ve reforzada por los datos de inflación (tan reveladores: un fenómeno siempre parecido al del canario que canta en la mina): a mediados de 2015, por ejemplo, la mediana de inflación en las 23 economías industrializadas era de un 0,3 %, la menor... ¡desde 1933!

Y todo ello ha venido trufado por crisis financieras de todo tipo: de los sistemas bancarios, de la deuda soberana... Ante la sucesión de graves sobresaltos, las autoridades públicas reaccionaron con sorpresa, miedo e improvisación, lo que explica los radicales cambios de rumbo que imprimieron a sus políticas (con virajes de 180 grados en diversos momentos: octubre de 2008, mayo de 2010, etcétera). Lo cierto, en todo caso es que las políticas económicas contuvieron graves errores, que acabaron por intensificar aún más los problemas, como los muy conocidos de la política de consolidación fiscal generalizada y a ultranza; pero de su carácter improvisado surgieron también algunos elementos de experimentación y heterodoxia, lo que se hizo muy visible en el caso de las políticas monetarias, grandes protagonistas en el conjunto de la política pública de este período.

Cuando se enumeran los muchos males de este período es común

**“LAS LLAMADAS
CADENAS
GLOBALES DE
VALOR EXPLICAN
QUE EL DERRUMBE
PREVISTO NO
TUVIERA LUGAR”**

“POCAS COSAS ESTÁN VOLVIENDO A SER COMO ERAN A PRINCIPIOS DE ESTE SIGLO”

incluir en el listado el mediocre comportamiento del comercio mundial. Sin embargo, ese planteamiento ignora que el escenario que en algún momento –primera mitad de 2009– parecía más factible era el de su hundimiento completo, y el surgimiento de “una nueva era de proteccionismo”. La experiencia histórica de crisis anteriores así lo anunciaba. Tal cosa, sin embargo, no llegó a ocurrir: el comercio volvió a crecer a partir de aquel momento, y a pesar de que en efecto hubo un aumento de las medidas selectivas de protección de los mercados internos, estuvo muy lejos de conformarse en torno a ello una tendencia profunda y general. La posición de los nuevos países emergentes y, sobre todo, la concentración creciente de una parte apreciable de la producción mundial en las llamadas cadenas globales de valor explican que el derrumbe previsto no tuviera lugar. Con todo, mientras que en 2000-2006 el comercio internacional creció por encima del 7 % anual, en 2011-2016 apenas alcanzó el 3,5 %.

Frente al “nunca pasa nada” que parecía caracterizar –ahora ya sabemos que falsamente, porque por debajo se acumulaban los factores que llevaban al desastre– la situación económica y financiera de los decenios precedentes, a partir de 2008 ocurrieron muchas, dema-

siadas cosas. En un intento extremado de síntesis, cabe extraer de una reconsideración de esa sucesión de acontecimientos, tres fenómenos o tendencias fundamentales.

REALMENTE, ¿HEMOS APRENDIDO?

La primera se refiere a la nueva normalidad que, de un modo aún no suficientemente claro, se ha conformando después de las grandes convulsiones, y que en realidad, por usar los términos del economista norteamericano James Galbraith, tiene mucho de “fin de la normalidad”. Y es que ciertamente, pocas cosas están volviendo a ser como eran a principios de este siglo. Más aún: si se suele decir, con razón, que de todos los momentos de dificultad se aprende, ahora no parece que hayamos aprendido mucho. Fijémonos si no en lo que ha ocurrido con el principal problema de desequilibrio que se puso de manifiesto en el momento de explosión de la crisis financiera: la presencia de una gran bomba de deuda en la economía global. Sin embargo, si comparamos los datos actuales con los de 2008, veremos que ahora la deuda global es superior a la de entonces: de hecho, su volumen actual es el mayor registrado nunca en la historia conocida: 157 billones de dólares en otoño de 2018, lo que equivalía a un 217 % del PIB mundial.

El dato anterior habla por sí mismo de que las causas de los problemas económicos recientes siguen estando con nosotros. Lo que no permite en absoluto descartar que den lugar a nuevos sobresaltos. Por lo demás, resulta muy

preocupante la observación de que las políticas de ajuste se llevaron adelante de un modo extremado en el peor momento, es decir, cuando las convulsiones de las finanzas alcanzaban sus máximos (provocando una segunda y fuerte recesión); en cambio, cuando a partir de 2016 la situación ya lo permitía –porque la expansión iba cobrando velocidad de crucero– esos esfuerzos se abandonaron en gran medida: ante una muestra así de falta de sentido contracíclico (aprovechar los años buenos para intentar resolver problemas que vienen de atrás), verdaderamente no parece que nuestro aprendizaje haya sido muy provechoso.

En otro orden de cosas, tampoco es buena noticia que en algunos países, como Estados Unidos, se haya retomado el camino de la muy peligrosa desregulación de los mercados financieros. La persistencia de los tipos de interés cero, o muy próximos a cero, que algunos destacados expertos intuyen puede extenderse hasta ¡un cuarto de siglo!, es quizá el

síntoma más claro de una anomalía económica profunda, de la que solamente se podría salir con políticas fiscales heterodoxas y muy expansivas: exactamente lo que está contraindicado, debido a unos niveles de deuda pública que en muchos países las propias consecuencias de la crisis han situado en el entorno del 100 % del PIB.

**“LAS CAUSAS DE
LOS PROBLEMAS
ECONÓMICOS
RECIENTES SIGUEN
ESTANDO CON
NOSOTROS”**

Algunos de los grandes dilemas que han estado presentes en los años de crisis se proyectan también hacia el futuro.

Y por otro lado, la buena noticia de que al menos el temido colapso del comercio consiguió evitarse, parece ahora mismo comprometida, debido a la irresponsabilidad con la que algunos gobiernos –sobre todo el norteamericano– juegan con la idea de guerra comercial. The New Normal es, por tanto, un mundo complejo, difícil y... muy poco normal.

DESCUBRIMIENTO DE LA DESIGUALDAD

El segundo gran fenómeno a retener de la experiencia de estos años es la nueva conciencia de la desigualdad como problema económico y social de primer orden. No se trata de un asunto nuevo y desconocido: en realidad, la desigualdad ha crecido de un modo bastante continuado desde hace medio siglo; no en todas partes con la misma intensidad (en Estados Unidos con mucha más intensidad que en Europa), pero sí conformando una tendencia general. El hecho es, en todo caso, que durante todos esos años era un problema en gran medida olvidado, fuera de foco. En los años de crisis desigualdad y pobreza no han dejado de crecer, pero la gran novedad está en que grandes sectores sociales parecen haber traspasado el umbral a partir del cual los datos se hacen ya intolerables. A partir de ahí, obviamente, se hace más probable que este asunto pase a figurar entre las prioridades de las agendas políticas, en las que el deterioro experimentado por la renta de las clases medias ocupa ahora

un lugar más destacado.

Conviene aclarar inmediatamente que estamos hablando de lo que ocurre en el mundo desarrollado. Si por el contrario nos referimos al mundo en su conjunto, entonces la cosa cambia: a escala global la desigualdad ha tendido a disminuir. Es este un hecho de gran interés, pero que a su vez ha de ser matizado de inmediato: lo que lo explica es el aumento de la renta y la riqueza de unos cuantos cientos de millones de personas en unos pocos países emergentes (básicamente China e India), hasta hace muy poco muy deprimidos. Un dato que por sí mismo habla de un cambio profundo en las relaciones y contrapesos en la economía global, con una fuerza creciente de ese tipo de países, lo que trae consigo asimismo una modificación importante de los ejes geoestratégicos. En particular, se registra un progresivo desplazamiento del poder y la riqueza hacia la cuenca del Pacífico que, con toda seguridad, no dejará de ir a más en los próximos años.

**“EL DETERIORO
EXPERIMENTADO
POR LA RENTA DE
LAS CLASES MEDIAS
OCUPA AHORA UN
LUGAR MÁS DESTACADO”**

se en política. Era difícil imaginar en 2008 que diez o doce años después las democracias liberales vivirían una situación de duda y dificultad aguda. Se trata de un fenómeno muy complejo, que sería un error atribuir a una única causa. Probablemente

los factores culturales y el choque provocado por el creciente mestizaje hayan tenido una influencia decisiva en el surgimiento de una gran ola de malestar –que todos los estudios de opinión detectan- y una auténtica rebelión contra las élites, traducida en el auge de los llamados populismos, tan visible ahora mismo en los países más diversos.

Pero muy probablemente todo eso hubiera quedado contenido dentro de unos límites estrechos de no haber interactuado con causas estrictamente económicas, relacionadas con la crisis, sus consecuencias y algunas políticas por ella originadas. Entre esas causas destacan: la ya mencionada mayor percepción de la desigualdad; la ira generada por políticas como la de austeridad inmoderada; la evidencia de una relación muy desequilibrada entre política y mercados (la camisa de fuerza, *streitjacket*, que la acción de los inversionistas impone cada vez de un modo más visible sobre las decisiones de los gobiernos); o la decepción con la globalización –o algunos de sus aspectos-, de los que sectores sociales amplios parecen creer ahora que está muy lejos de cumplir sus grandes promesas.

DE LA ECONOMÍA A LA POLÍTICA

El tercer fenómeno de gran importancia al que es obligado prestar atención es la cadena de mutaciones que ha experimentado la crisis: nacida en las finanzas, pronto se trasladó a la economía real, para unos años más tarde trasmutar-

Economía y política parecen haber entrado en un bucle muy poco virtuoso. Las perturbaciones originadas en la primera están trasladando algunos de sus peores efectos hacia la segunda, contribuyendo decisivamente al atolladero de las democracias; pero a su vez, este último fenómeno pudiera tornarse de nuevo fácilmente sobre la economía – por ejemplo, a través de la proliferación de malas políticas, como las de carácter abiertamente proteccionista- multiplicando los riesgos y originando nuevas dosis de inestabilidad en la marcha de los mercados.

LAS TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS VAN EN SERIO

Como decíamos al comienzo, junto a la crisis y sus circunstancias, el segundo fenómeno de extraordinaria importancia que ha tenido lugar en estos años es la aparición de un contexto de innovación tecnológica asociado a un impulso de la digitalización masiva y la inteligencia artificial, cuyas posibilidades transformadoras del orden económico y social apenas comenzamos a atisbar.

Es obvio que no se trata de un proceso estrictamente nuevo, sino que hay un elemento de continuidad con unas tendencias que se vienen desarrollando desde hace medio siglo. Fue por entonces, hacia 1966, cuando se formuló la Ley de Moore –“la capacidad de acumular información en los microprocesadores se doblará cada dos años”- que de un modo casi increíble se ha cumplido inexorablemente (incluso se podría decir que se ha

quedado corta en su pronóstico) a lo largo de todas estas décadas. Sin embargo, ha sido en la última década cuando la incidencia de todo ello sobre la marcha de la economía se ha hecho más intensa y perceptible.

De hecho, si 2007 se asocia por lo general –como hemos subrayado- a los primeros síntomas de la tormenta financiera, no es demasiado aventurado afirmar que ese año será más bien recordado por otro motivo: el surgimiento de una serie de innovaciones que están haciendo que el mundo económico –y el mundo en general- se proyecte hoy de un modo muy diferente a lo que hace un par de décadas se podía imaginar.

El salto cualitativo dado en aquel año por Facebook y Twitter, el lanzamiento de Android, del iPhone, de Kindle, del código para el bitcoin, el aumento de la capacidad de almacenamiento mediante plataformas como Hadoop: tales son, entre otros, los hitos de esa transformación tecnológica que ha cambiado las pautas del consumo masivo y la actividad productiva. Y que naturalmente no ha dejado de avanzar a paso firme desde entonces; de hecho, ya se anuncia otra vuelta de tuerca en toda esa dinámica de transformación, a través

**“LA APARICIÓN
DE UN CONTEXTO
DE INNOVACIÓN
TECNOLÓGICA
ASOCIADO A UN
IMPULSO DE LA
DIGITALIZACIÓN
MASIVA Y LA
INTELIGENCIA
ARTIFICIAL”**

de las tecnologías 5G, llamadas a dar un nuevo y gigantesco impulso a la velocidad de las comunicaciones.

No es sólo cuestión de una mudanza radical en la estructura productiva o del consumo, sino que algunos otros cambios de naturaleza extraordinaria están teniendo lugar ante nuestros ojos, como una alteración en profundidad de las relaciones de poder económico (con las grandes compañías tecnológicas ascendiendo a las primeras posiciones en todas las clasificaciones empresariales en el mundo); la aparición de fuertes posiciones de monopolio en sectores clave; la posibilidad de que se abra un camino para relaciones económicas de un tipo nuevo, que lleva aparejada la resolución directa de todo tipo de intercambios, sin intermediarios (gracias a tecnologías como las llamadas blockchain); la posibilidad incluso de que todos esos cambios acaben por convertir en obsoletas algunas actividades e instituciones que han sobrevivido durante siglos (como la banca o la propia moneda...). Habrá que ver en qué quedan realmente muchas de esas innovaciones –es muy posible que algunas de ellas no vayan muy lejos-, pero de que estamos ante una mutación estructural, probablemente histórica, del propio sistema económico capitalista no queda apenas duda.

Yen esta nueva situación son muchas y muy importantes las preguntas que se formulan

**“LA POSIBILIDAD
DE QUE TODOS
ESOS CAMBIOS
ACABEN POR CON-
VERTIR EN OBSO-
LETAS ALGUNAS
ACTIVIDADES E
INSTITUCIONES”**

acerca de las consecuencias concretas de esa transformación a las que todavía no es posible dar respuestas unívocas y claras. ¿Ayudará la innovación a gran escala a romper con la corriente de anemia económica que hemos detectado? ¿Qué sectores mutarán más por causa de la robotización? ¿Cómo se verá afectado el empleo? Sabemos que es imprescindible la regulación estricta de los mercados de capital, pero ¿será posible hacerlo de un modo efectivo en un entorno de finanzas muy sofisticadas y ultrarrápidas? Obsérvese que estas cuestiones, que ahora tienen una fuerte presencia en la conversación pública, apenas traspasaban los límites de una literatura muy especializada –o los de la ciencia ficción- hace apenas una década; este simple hecho nos da idea de lo mucho que ha cambiado la naturaleza de los problemas económicos en estos años.

Como ya hemos mencionado, las respuestas a esos interrogantes no están nada claras a día de hoy. O mejor dicho, cabe observar una pléyade de respuestas, pero dista mucho de haber un consenso entre ellas. Por el contrario, las disparidades son enormes. Por ejemplo, sobre la cuestión fundamental del impacto que el cambio tecnológico tendrá sobre el empleo, algunos notables estudios han llegado a la conclusión de que su potencial destructivo sobre los nichos de empleo tradicional puede llegar a ser enorme (acercándose a la mitad de

los puestos de trabajo ahora existente), pero otros análisis reducen notablemente la entidad de esos efectos en términos netos, considerando que se abrirán también –como ha ocurrido siempre en las revoluciones tecnológicas del pasado– nuevas posibilidades de ocupación en sectores y actividades que todavía están por llegar. En estos debates hay una única conclusión de consenso: al margen de los aspectos cuantitativos, la naturaleza del empleo se encuentra ya en pleno proceso de transformación, y muchos –quizá la mayoría– de los trabajadores se verán obligados a adaptarse a esos cambios radicales. Si todo lo relacionado con la educación y el impulso del capital humano es desde hace mucho tiempo de gran importancia para el crecimiento económico a largo plazo, ahora esta cuestión se convierte en máxima prioridad. Y en ese sentido, los años de crisis no han traído buenas noticias, pues en algunos países –no en todos– los programas de austeridad radical favorecieron un deterioro significativo de los sistemas educativos.

**“LA NATURALEZA
DEL EMPLEO SE
ENCUENTRA YA EN
PLENO PROCESO
DE TRANSFORMA-
CIÓN”**

AÑOS QUE CAMBIARON EL MUNDO

La segunda década del siglo XXI ha traído tendencias de cambio de usada profundidad a la economía mundial. Los dos fenómenos cruciales fueron la gran crisis financiera y sus consecuencias de todo tipo, y una revolución tecnológica de extraordinaria magnitud. Una y otra han hecho que casi con seguridad muy pocas cosas en la marcha de la economía vuelvan a ser como eran hace sólo un par de lustros. Y no han sido los únicos cambios, pues se han visto acompañados de algunas otras novedades, como el agravamiento del choque demográfico y las nuevas urgencias impuestas por la evidencia del cambio climático. Todo lo cual compone un cuadro de gran complejidad, que trae consigo oportunidades nuevas pero también riesgos notables. En todos estos años, empresas, consumidores y gobiernos han tenido que lidiar con un entorno muy marcado por la volatilidad y un alto grado de incertidumbre, que parecen proyectarse con fuerza hacia el futuro. Nadie podrá decir que no han sido tiempos interesantes.



¿Y DESPUÉS DE LA DISCIPLINA
PRESUPUESTARIA QUÉ?

¿Y DESPUÉS DE LA DISCIPLINA PRESUPUESTARIA QUÉ?

MARÍA CADAVAL
PROFESORA DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSIDADE
DE SANTIAGO Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

El temor fundado a una desaceleración económica preocupa doblemente ante el elevado nivel de deuda pública estructural que han ido acumulando las administraciones públicas. Si vuelven a venir mal dadas, ¿qué margen de maniobra tendrán para actuar?

La economía global pierde brío. Las previsiones macroeconómicas de los principales organismos internacionales así lo reflejan. No se puede hablar de recesión, pero sí de un parón sincronizado en el crecimiento. La balanza está ahora en el punto de poder inclinarse hacia una caída o levantar el vuelo cara a una recuperación condicionada, entre otras cosas, por lo que deparen el Brexit, las tensiones comerciales o la estabilidad de los mercados financieros. Por si fuera poco, hay que tener en cuenta la espada de Damocles que supone el elevado endeudamiento público y la falta de un desapalancamiento competitivo privado, que no arriesga con la inversión y espera expectante el resultado de una batalla arancelaria en la que nadie gana y todos pierden.

El halo de incertidumbre descrito condiciona todas las medidas de política económica que han de tomarse para salir al rescate de esta coyuntura. Entre

ellas se encuentra el perentorio replanteamiento de la tributación a nivel internacional, que busca modernizarse, adaptarse a las nuevas realidades y combatir la elevada evasión fiscal de los grandes contribuyentes. El fraude fiscal adopta formas poliédricas, pero si no se ataja incide de manera negativa sobre la estabilidad presupuestaria, a la vez que distorsiona el sistema fiscal, perjudica el crecimiento económico y hace desvanecer los pretendidos objetivos de eficiencia y equidad.

CONTEXTO EUROPEO

El escenario europeo no se escapa a estos problemas y a otros que le son propios. En el seno de la Unión se navega en medio de fuertes tensiones políticas, alimentadas por la enorme desigualdad que se refleja en la ansiada y no hallada convergencia económica, que amenaza la cohesión social. Según el último informe

Bruegel, frente al avance que ha experimentado la renta per cápita de los países del Este, un 4% anual, los del Sur siguen a la cola. España o Portugal han mostrado tímidos crecimientos de su renta per cápita entre 2003-2017, alrededor del 0,63% anual, mientras que Grecia e Italia se llevan la peor parte y arrojan un saldo negativo de -0,74% y -0,24%, respectivamente.

Como contrapunto, el Norte mantiene su liderazgo con Alemania a la cabeza, tras alcanzar un crecimiento de la renta por habitante próximo al 1,40% en ese mismo período, seguido por el 1,08% de Holanda. Dicho de otro modo, y en términos relativos para entenderlo mejor, la brecha de renta per cápita entre España y Alemania roza el 0,75% anual, que es lo mismo que decir que se ha generado un gap del 11,25% en los últimos 15 años.

Aestas diferencias no ha sido ajeno el reciente informe de la OCDE “Bajo presión: la clase media exprimida”, que revela de manera clara el retrato de una clase media cada vez más achicada, con un nivel de vida que se estanca o mengua y que percibe cómo el ascensor social se ha parado hasta convertir el sistema socioeconómico en desigual e injusto. Como contrapunto, las rentas más altas continúan acumulando cada vez mayor proporción de riqueza. Tras la constatación de que la recuperación de los últimos años no ha permitido un reparto de la riqueza generada, el organismo internacional reclama

un crecimiento inclusivo, para el que es preciso un nuevo contrato social que sirva para prevenir, antes que lamentar, los problemas derivados de los mayores índices de desigualdad.

¿HAY INSEGURIDAD?

En España, el comportamiento errático de la actividad económica que trajo la crisis no logró estabilizarse y, una década después, la recuperación parece conformarse con el reencuentro de su crecimiento en términos de PIB, aunque siga lejos de alcanzar las cifras de empleo, salarios y servicios públicos que se registraban entonces. Lo que sí ha permitido el crecimiento es que, después de años con desequilibrios presupuestarios desbocados y tras varias prórrogas extraordinarias concedidas por el Ejecutivo comunitario para salir del Procedimiento de Déficit Excesivo, se rebaje el déficit público al 2,6% del PIB y se encauce la ansiada senda de la consolidación financiera europea, que relaja la tutela de Bruselas sobre las cuentas públicas. Pese a todo, y aunque es habitual utilizar la reducción del déficit público como termómetro para medir la buena situación financiera de la hacienda pública, no debemos caer en la tentación concluir de manera simplista sobre lo que esto significa, ni mucho menos dar por finalizada una etapa de inseguridad que todavía no remató.

**“LA COHESIÓN
SOCIAL EN EU-
ROPA SE VE AME-
NAZADA POR LA
FALTA DE CON-
VERGENCIA EN
LA RENTA REAL”**

El saneamiento de las cuentas públicas es resultado de una ecuación controvertida que combina tres factores: mayor gasto público, ralentización en el crecimiento y una recaudación impositiva récord. Preocupa, sin embargo, constatar que el avance en la consolidación fiscal depende en buena medida del devenir del ciclo económico, mientras se petrifica un déficit estructural superior al 2% y se perpetúa una deuda pública próxima a la totalidad del PIB. Este dato, que a menudo pasa desapercibido, puede ser la variable más relevante a la hora de enfrentar la próxima crisis económica. Después de varios años consecutivos creciendo alrededor del 3%, lo normal hubiera sido equilibrar las cuentas públicas mucho antes. Si no se hizo es porque la recuperación tiene pies de barro y revela falta de responsabilidad política a la hora de adiar y no enfrentar las reformas de modelo económico y administrativo que siguen pendientes. La ausencia de decisiones valientes sobre estas reestructuraciones ha hecho languidecer este debate hasta casi desaparecer y, mientras no se retome, no se vislumbra más salida que un ajuste al alza de los ingresos y/o a la baja de los gastos para el objetivo es mantener el Estado de Bienestar.

Desde el punto de vista impositivo, los organismos que antaño se afanaban en introducir mecanismos para corregir la doble imposición internacional, a saber: el

“LA CONSOLIDACIÓN FISCAL SIN DECISIONES DE REFORMA VALIENTES MAQUILLA PERO NO ARREGLA LOS PROBLEMAS”

FMI –Fondo Monetario Internacional- como la OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo-, el CIAT -Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-, o la IOTA - Intra-European Organisation of Tax Administrations-, trabajan ahora para evitar la erosión de las bases imponibles empresariales y frenar las estrategias de planificación fiscal que consiguen, a través de la elusión y evasión fiscal, trasladar sus beneficios hacia países de menor tributación o, directamente, a paraísos fiscales.

El acuerdo no es sencillo, requiere de un consenso global a la hora de adaptar los sistemas tradicionales a la nueva realidad económica una vez que el concepto de identificación geográfica de los contribuyentes se ha diluido, las bases imponibles son infinitamente móviles, el establecimiento permanente ha de trasladarse a la presencia económica virtual, los términos de gravamen en origen y destino buscan el equilibrio, y todo esto bajo la necesidad de contar con nuevas fórmulas de transparencia en la información y coordinación entre administraciones.

De momento no se ha avanzado demasiado, ni siquiera en el seno de la UE, que ha logrado importantes conquistas en la armonización de la imposición indirecta, pero es notoria su incapacidad para coordinar los aspectos esenciales de la imposición directa, sobre todo la empresarial.

EL DEBATE DE LA FISCALIDAD

Buena parte de estas disyuntivas están también presentes en el debate de la fiscalidad nacional, en la medida que la ansiada autonomía tributaria cuenta ya con las mismas restricciones de localización de las bases imponibles que señalamos a nivel internacional y la competencia fiscal entre autonomías ha alimentado una carrera impositiva a la baja.

Atrapadas en un sistema bipolar que optó por descentralizar ampliamente los gastos y dejar cautivos los ingresos en manos del estado central, hace anecdótico que hablemos de financiación autonómica sin pensar en tributos cedidos en lugar de compartidos o de transferencias en lugar de recursos propios. Esta concepción de la autonomía tributaria genera dependencia en el gasto e ilusión fiscal en el ingreso en un sistema donde la jerarquía no se discute y el Estado central mantiene la potestad tributaria original y las competencias básicas de los servicios transferidos. Esto explica las medidas coactivas aplicadas durante todo el período de vigilancia exhaustiva –poco frecuentes en los estados federales, que tampoco cuestionan la lealtad institucional– aún a costa de atacar las bases de la autonomía de los niveles descentralizados de gobierno hasta hacerla, en algunos casos, irreconocible.

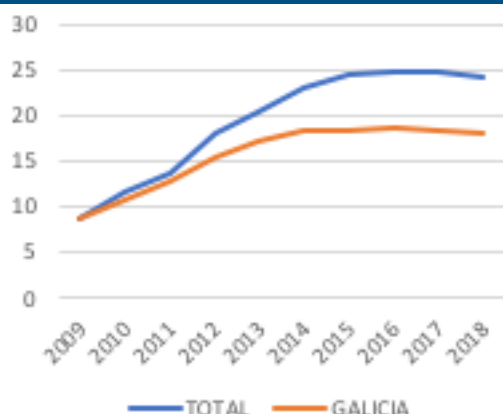
Bajo el paraguas de las directrices europeas y las medidas derivadas de la

aplicación de la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, la mayoría de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales entraron en cintura y consiguieron alcanzar su objetivo de déficit, pero lejos están aún de alcanzar el de deuda. El endeudamiento autonómico ha empezado a moderarse y se sitúa ligeramente por debajo del pico máximo que alcanzó en el segundo trimestre de 2015, aun así supera el 24,3% del PIB, 15 puntos por encima de la deuda registrada hace tan solo una década.

Este endeudamiento no es neutral, arrastra unos costes anuales en forma de gastos financieros que han ido abultando de manera significativa la suma de los gastos corrientes. Galicia, una de las pocas CC. AA. que ha obtenido superávit en 2018, pese a ello ha multiplicado por tres su nivel de deuda desde el 2007 y por eso sufre también el efecto negativo de sus intereses. En el año 2014 alcanzaron el techo del 4,5% de los gastos no financieros. A partir de ahí, el doble efecto de la contención de la deuda y, sobre todo, el acceso a una financiación más barata a través del Fondo de Facilidad Financiera, hizo rebajar esta factura hasta el 1,73% actual. Con todo, su monto es importante y supera cuantitativamente a las partidas destinadas a justicia o a la producción de bienes públicos de carácter cultural y en 2019 absorberá lo equivalente a toda la recaudación que se espera en el capítulo de tasas y otros ingresos.

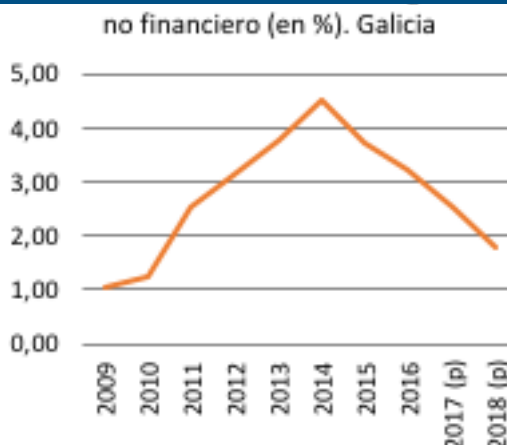
“LAS COMUNIDADES HAN ACUMULADO DEUDA PÚBLICA HASTA EL 25% DEL PIB, 15 PUNTOS MÁS QUE HACE UNA DÉCADA”

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA DE LAS CC.AA. 2000-2018



Fuente: Elaboración propia a partir datos Ministerio de Hacienda

EVOLUCIÓN DE CAP. III, GASTOS FINANCIEROS SOBRE EL TOTAL DE GASTO



Fuente: Elaboración propia a partir datos Banco de España.

Las consecuencias derivadas del salto cuantitativo que ha dado la deuda pública autonómica hacen que su tratamiento futuro siga siendo objeto de debate y alimente la controversia entre aquellas que se han mantenido a raya y las que se han revelado contra las normas de austeridad. De momento, el asunto parece dormido pero las comunidades más endeudadas no tardarán en pedir una condonación y su mutualización a través de una quita –total o parcial– a lo que se oponen las cumplidoras, entre ellas Galicia.

Es tan evidente el riesgo moral inherente a una hipotética acción de bailout que su ejercicio se hace desaconsejable, ante lo que supondría el abandono del principio de responsabilidad en el que tanto énfasis puso la implantación de la disciplina fiscal. Descartada esa opción, no es posible relegar sine die una programación para la desconexión paulatina del

flujo de liquidez que reciben las CC.AA fuera de mercado y la recuperación plena de su autonomía. Esto pasa por incluir en la discusión de los desafíos pendientes la reforma de la financiación autonómica.

AUTONOMÍAS Y RECAUDACIÓN

Es un hecho constatable que la recaudación impositiva de las autonomías ha sufrido desde varios frentes y, aunque nominalmente haya recuperado el monto presupuestario de 2007, realmente ha perdido más del 13% de su capacidad adquisitiva por el efecto de la inflación. Los recursos que proceden del sistema de financiación claman por una actualización y los que se obtienen al margen requieren una revisión en profundidad. Así, los tributos cedidos han revelado un problema de recaudación con origen en una doble causa: la prociclicidad y la compe-

tencia fiscal –que inició una carrera a la baja de la fiscalidad patrimonial-, con el permiso de un mal diseño en la descentralización de los tributos que precisa una armonización o fijación de un mínimo común para todas las autonomías. Mencione aparte merecen los tributos propios que, a día de hoy, tienen un peso residual en el conjunto de recursos autonómicos. Conscientes de que la suficiencia y la autonomía financiera no pueden buscar sustento infinito en el trasvase de la administración central, esta realidad tiene que cambiar en un futuro próximo.

La indisoluble unión entre crecimiento económico y el reto de sostenibilidad medioambiental abre una ventana de oportunidad a la financiación autonómica. La preocupación por el desarrollo sostenible –que no es nueva- ha comenzado a marcar la agenda de un planeta sin contaminación. No es casualidad que el Nobel de Economía de 2018, Nordhaus, haya trabajado en un método cuantitativo de interacción global entre la economía y el clima, empleado para examinar las consecuencias de estas acciones en el ámbito de las políticas climáticas. De sus conclusiones se desprende que la economía –junto con la química y la física- está conectada con el clima y la forma más eficaz de combatir los problemas causados por el cambio climático puedan venir del ámbito fiscal. La discusión no radica en la conveniencia o no de la imposición ambiental, sino en qué diseño ha de tener, cuál debe ser la magnitud potencial de su

“LA POLÍTICA FISCAL ES UN BUEN INSTRUMENTO PARA COMBATIR LOS PERJUICIOS DEL CRECIMIENTO SOBRE EL MEDIOAMBIENTE”

efecto y cuántos los costes que puede soportar.

La estrategia ambiental europea ha puesto el foco en la implantación de la Economía Circular, que irrumpe con un cambio radical en la concepción del sistema de producción y de consumo. Reclama esfuerzos coordinados entre los distintos niveles administrativos para definir las acciones concertadas que empujen hacia nuevos modelos de negocio el concepto de

las 3R: Reciclar, Reparar y Reutilizar.

España, a pesar de haber aprobado el Plan Estatal Marco de Gestión de Residuos y la Estrategia de Bioeconomía: Horizonte 2030, carece de una estrategia de Economía Circular, que sí han desarrollado algunas CC.AA Como Cataluña, L'Estratègia d'impuls a l'economia verda i a l'Economia Circular de Catalunya o el País Vasco, IV Plan Ambiental. Estas iniciativas bottom-up nacen huérfanas de una hoja de ruta única capaz de aunar medidas unísonas e integradoras de esfuerzos. En el ámbito exclusivo de la tributación ambiental se repite la pauta y España se sabe a la cola, en el puesto 25 de 28, como revela el informe Taxation Trends in the European Union 2018, con una tímida recaudación que alcanza 1,8% del PIB, frente al 4% de Dinamarca, por ejemplo. Lejos de la órbita cuantitativa, sigue la pauta en la composición impositiva verde y sus impuestos otorgan un protagonismo especial al gravamen sobre los combustibles, 77% el total, seguido por los impuestos relacionados con el transporte 20%.

EL PAPEL DE LAS COMUNIDADES

¿Qué han hecho las CC.AA. en ese sentido? En un campo donde casi todo está por explorar, la Comisión para la Reforma de la Financiación Autonómica apuntó en 2017 la necesidad de elaborar una ley marco de fiscalidad ambiental, que se anticipe a los conflictos de competencia que pueden producirse entre los tributos autonómicos, locales y estatales, como los suscitados a raíz de la aprobación de la Ley 15/2012, de 27 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, que creó el impuesto sobre el valor de la producción de la energía eléctrica, el impuesto sobre la producción de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos resultantes de la generación de energía nucleoelectrónica y el Impuesto sobre el almacenamiento de combustible nuclear gastado y residuos radiactivos en instalaciones centralizadas, así como el canon por utilización de las aguas continentales para la producción de energía eléctrica, que acabaron solapándose con algunos tributos propios autonómicos.

El derecho constitucional que asiste a las CC.AA. para crear tributos, choca a menudo con la potestad tributaria originaria del estado central y no resulta sencillo articular un sistema cohe-

rente. Fruto de este desencuentro quedó sin efecto el Impuesto sobre los depósitos de residuos radioactivos de Andalucía, del mismo modo que el Impuesto sobre el impacto medioambiental de determinadas actividades en Canarias.

“LA FISCALIDAD AMBIENTAL NO PUEDE RESTAR COMPETITIVIDAD A LA ECONOMÍA”

El gravamen sobre la producción de energía eléctrica de origen nuclear de Cataluña fue declarado inconstitucional, con la consiguiente nulidad, y el Impuesto sobre el riesgo medioambiental de la producción, manipulación, transporte, custodia y emisión de elementos radiotóxicos, sigue pendiente de la resolución de un recurso de inconstitucionalidad admitido a trámite.

El Impuesto sobre grandes establecimientos comerciales ha corrido mejor suerte, después de que el Tribunal de Justicia de la UE hubiera fallado a favor del mismo. Valgan estos ejemplos para mostrar la frondosa jungla tributaria en la que han florecido más de 80 tributos autonómicos, con una exigua recaudación que, en ocasiones no llega ni para cubrir el coste del andamiaje administrativo.

La Ley marco que propusieron los expertos autonómicos es, sin duda, una condición necesaria para evitar los conflictos señalados, pero no suficiente para avanzar en el objetivo de “garantizar que se disponga de un cuadro

normativo adecuado para el desarrollo de una economía circular en el mercado único”. Se precisa una reforma más profunda que incline la balanza impositiva hacia la fiscalidad verde y que asigne a cada jurisdicción los tributos ambientales –o su recaudación– que correspondan de acuerdo con la dimensión de las externalidades a corregir. En ningún caso la mayor presión fiscal ambiental puede suponer un perjuicio ni un freno al crecimiento económico, sino todo lo contrario. La nueva concepción tributaria ha de venir a revolucionar el sistema en su conjunto y saber aprovechar la oportunidad del doble dividendo inherente a la mayor recaudación y a la menor contaminación, a la vez que desplazar la actual presión fiscal sobre el trabajo, el capital o el consumo.

FISCALIDAD PROPIA EN GALICIA

En el ámbito de la fiscalidad propia, Galicia cuenta con 5 tributos, todos ellos relacionados con el medio ambiente: el Canon de saneamiento, el Impuesto sobre la contaminación atmosférica, el Impuesto sobre el daño ambiental causado por determinados usos y aprovechamientos de agua embalsada, el Canon eólico y el Impuesto compensatorio ambiental minero. Entre todos han supuesto para las arcas públicas algo más de 88 millones de euros en 2018, prácticamente la misma cifra que el año anterior, un 1,5% del total de ingresos tributarios, medio punto por debajo de la media nacional.

El impuesto sobre la Contaminación Atmosférica, que introdujo de ma-

nera novedosa esta comunidad en el año 1995, aporta solo el 5% de los ingresos propios y ha cedido el protagonismo recaudatorio al Canon de saneamiento -50%- y al Canon eólico -25%- quedando un margen residual para el Impuesto sobre el daño medioambiental.

Una comunidad autónoma que fue pionera en el establecimiento de los impuestos medioambientales, ofrece hoy un menú impositivo propio anclado en el pasado y, quizás la reflexión a futuro pasa por dar respuesta a las siguientes preguntas: 1. ¿cumple la configuración actual de los tributos medioambientales la finalidad de disuadir a los agentes de las acciones contaminantes?; 2. ¿El gravamen aplicado se modula cuantitativamente para gravar más a quien más contamina? Y, por último, 3. ¿Cumple la recaudación la función reparadora y de prevención a la que ha de destinarse?

A priori, no resulta sencillo testar una respuesta para cada una de estas incógnitas, si bien, hay un dato objetivo relevante que nos permite concluir con un resultado poco alentador. Según el Registro Estatal de Emisiones y Fuentes Contaminantes, Galicia multiplica por tres el porcentaje de emisiones que le corresponden de acuerdo con su aportación al PIB. Más de la mitad de estas emisiones se realizan a través de 200 complejos empresariales que no son, precisamente, los que más contribuyen a reparar el daño medioambiental causado.

Queda, pues, campo para avanzar hacia una implantación fiscal ambiental justa y eficiente.

EL HORIZONTE DE LA HACIENDA LOCAL

La organización territorial local se fraguó en el S.XIX, tras la modernización y uniformización de entidades laicas y civiles, una vez suprimidos los ámbitos comarcales señoriales y eclesiásticos. Bien entrado el S.XX, se antepuso la descentralización y el poder autonómico al local, que relegó de manera indefinida la reforma de su planta. Así permanece hoy, ante una reestructuración administrativa que no llega y la reforma de su financiación que se hace esperar.

Es un clásico en el relato descriptivo local apuntar la dualidad urbana-rural que marca su devenir. Los problemas de las ciudades se asocian con los procesos de urbanización y concentración de la población, que introducen disfuncionalidades estructurales ligadas a la inconsistencia entre los límites funcional, institucional y relacional, y acarrean elevados costes de congestión con menoscabo de la representación democrática. En el rural los problemas son otros, a la falta de aprovechamiento de las economías de escala hay que añadir su incapacidad para mantener una mínima estructura profesional de la administración que responda satisfactoriamente a las demandas de sus ciudadanos.

Esta situación no fue óbice para que las entidades locales hayan dado muestra de responsabilidad al acatar con rigor los mandatos prescriptivos del artículo 135 de la Constitución Española. El ejercicio de disciplina fiscal que han realizado no se discute, así lo evidencia

el tránsito que han hecho desde un déficit superior a los 8.500 millones de euros en 2011 hasta el superávit de 5.000 alcanzado en 2018, que esperan replicar este ejercicio. El énfasis que han puesto en el recorte de gasto –con la vuelta a los orígenes funcionales clásicos– y el incremento de ingresos –derivados fundamentalmente del aumento de los impuestos sobre la propiedad– han obrado el milagro, pero no han solucionado el problema estructural de fondo. Una sombra de incertidumbre acecha sobre la posibilidad futura de seguir cumpliendo con el corsé financiero impuesto, salvo que se acometan las reformas estructurales pendientes. De momento no procede alarma, sino solo cautela.

CAPACIDAD FISCAL Y TAMAÑO

El ajuste fiscal descrito eclipsa comportamientos diferenciados que es necesario precisar. El sistema de financiación vigente desde 2004 ha dispuesto un modelo que beneficia a los municipios más grandes, por lo que es coherente que fuesen éstos los que más hayan contribuido a inflar la situación excedentaria de recursos no financieros sobre esos mismos gastos y camuflen la realidad de medio millar de entidades, que se han revelado insostenibles financieramente.

La capacidad fiscal se reduce a medida que lo hace el tamaño municipal, lo que resulta inconsistente con el mayor esfuerzo relativo de gasto para mantener su estructura de funcionamiento. Esta realidad la sufren de una manera particu-

lar e idiosincrática las entidades locales de Galicia, que mantienen una pequeña dimensión y arrastran el raquitismo presupuestario fruto del perjudicial diseño del sistema de financiación y la inhibición fiscal que les caracteriza. Los recursos per cápita que manejan las entidades locales gallegas están en el umbral del 70% de la media nacional, lo que resulta coherente con una presión fiscal medio punto por debajo de la española e incompatible con el potencial fiscal que revelan sus bases imponibles. Menores recursos generan menos capacidad económica directa, pero también restricciones a la hora de endeudarse, lo que explica la exigua ratio de deuda pública por habitante, que se encuentra entre las más bajas del Estado.

La autonomía financiera de los municipios rurales sufre a causa del menor peso relativo que tienen los tributos propios -que conceden un protagonismo recaudatorio casi exclusivo del IBI-. Nutren sus arcas a través de transferencias procedentes de otros niveles de gobierno, lo que los hace altamente vulnerables. Esta situación es habitual en 7 de cada 10 municipios de la provincia de Lugo o de 9 de cada 10 de Ourense. Mientras, las entidades urbanas concentradas en el eje atlántico -con permiso de las capitales de provincia y cabeceras de comarca interiores-, tiene un comportamiento financiero homologable a sus iguales españoles, gozan de mayor autonomía,

aunque reproducen también sus mismos problemas.

Lejos del optimismo financiero que suscita el superávit presupuestario antes señalado, las entidades locales han de seguir buscando un sistema de financiación más equitativo, con afán nivelador -hoy ausente-, responsable y autónomo, que permita sufragar los servicios públicos esenciales, realizar las inversiones en infraestructuras que los sustenten

y avanzar en el cumplimiento de los objetivos de la agenda 2030 de las Naciones Unidas para el desarrollo sostenible. La contribución al reto medioambiental abre una vía para adaptar sus impuestos, al tiempo que un marco posible de desarrollo para las tasas relacionadas con la actividad de tutela preventiva que evite las agresiones al medio ambiente.

“EL TRADICIONAL ANCLAJE ADMINISTRATIVO LOCAL NO DEBE SEGUIR CONDICIONANDO SU DESARROLLO FUTURO”

El denominador común que envuelva el resultado final no puede abandonar la solución a la batalla que se libra entre la tensión dialéctica de la gestión local y la representación. El replanteamiento de la planta local, que dejó pendiente de resolver la miopía institucional con la que fue concebida la Ley de Racionalización y Sostenibilidad de la Administración Local, es hoy un reto ineludible para dotar de servicios a los ciudadanos y a las ciudades de los instrumentos que precisan para ser polos de atracción económica y poder competir a nivel internacional con el protagonismo que se merecen.



RELACIONES DE ESPAÑA Y GALICIA CON PORTUGAL



RELACIONES DE ESPAÑA Y GALICIA CON PORTUGAL

FRANCISCO CARBALLO-CRUZ
UNIVERSIDADE DO MINHO

Las relaciones económicas entre España y Portugal y entre Galicia y Portugal viven un buen momento. Los flujos comerciales siguen creciendo a buen ritmo en ambos sentidos. El número de empresas originarias de un país con operaciones en el otro continúa en franca expansión. La desconfianza hacia las empresas españolas en Portugal es marginal y la presencia de empresas portuguesas en España continúa sin ser problemática, por su escasa representatividad en el total. En el ámbito institucional y político es en donde se registra una clara ralentización.

ESPAÑA, PORTUGAL Y LA CEE

Las relaciones entre España y Portugal se intensificaron notablemente después de la entrada de ambos países en la CEE en el año 1986. Hasta ese momento la interacción entre ambos estados se caracterizó por la indiferencia y la insignificancia en lo económico y la distancia y, en algunos casos, la hostilidad en lo político. La consolidación de la democracia en ambos países, después de varias décadas de dictadura, y sobre todo la adhesión a las Comunidades Europeas, cambió radicalmente el panorama en la segunda mitad de los ochenta.

En esos años se produce una explosión de los intercambios comerciales. Tiempo más tarde se materializan operaciones corporativas transfronterizas

que impulsan la Inversión Directa Extranjera en ambas direcciones. En la primera década de pertenencia a la CEE, España y Portugal aprovechan los fondos estructurales de la política de cohesión para ejecutar proyectos de infraestructura conjuntos o coordinados, que faciliten los intercambios y aproximen a los ciudadanos, especialmente en los territorios de frontera.

Para coordinar las relaciones entre España y Portugal y estructurar la cooperación entre ambos países, en 1983 se crearon las Cumbres Hispano-Portuguesas o Cimeiras Luso-Espanholas. En una primera fase sirvieron para preparar el ingreso de ambos países en la CEE. Después de la adhesión, fueron utilizadas para coordinar proyectos, alinear políticas y consensuar posiciones para abordar

negociaciones en el ámbito Comunitario. Estas cumbres, cuya trigésima edición se celebró a finales del 2018, suelen dedicarse a una temática principal de interés común, aunque en ellas son casi siempre abordados asuntos económicos y temas relacionados con la construcción y financiación de infraestructuras.

GALICIA Y EL NORTE DE PORTUGAL

En lo que concierne a las relaciones entre Galicia y el Norte de Portugal, la dinámica se aceleró en los años noventa. En 1991 la Xunta de Galicia y la Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte crearon la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal con el objetivo de potenciar la cooperación transfronteriza a escala regional. Un año más tarde, en 1992, las principales ciudades de Galicia y del Norte de Portugal constituyeron el Eixo Atlántico, una red de ciudades que pretendía dinamizar la cooperación entre Galicia y Portugal y que durante algún tiempo sirvió de contrapeso a la Comunidad de Trabajo.

Estas entidades hicieron una labor importante durante los años noventa y los primeros años de la década de dos mil. A partir de ahí fueron perdiendo empuje, aunque el Eixo Atlántico todavía hoy mantiene algunos programas con interés en materia de conocimiento e intercambio en áreas como la cultura, la juventud, el turismo o el ambiente urbano. También en la década de noventa se fundaron diversas asociaciones que agrupaban entidades de ambos lados de la frontera entre empresarios, comerciantes, profesionales, sindicatos, universidades y otros agentes económicos y sociales. Algunas

de ellas tuvieron cierto protagonismo y desarrollaron iniciativas con valor añadido, aunque en general su intervención se caracterizó por su intermitencia y, en algunos casos, por su falta de consistencia.

Hasta el 2008 la cooperación a nivel estatal y entre Galicia y el Norte de Portugal se tradujo en múltiples proyectos tanto en dominios infraestructurales como en ámbitos relacionados con la coordinación de políticas. El ecosistema institucional de cooperación entre Galicia y el Norte de Portugal se fue densificando y permitió aumentar el grado de conocimiento e intercambio y la constitución de un tejido económico y social transfronterizo.

LA IRRUPCIÓN DE LA CRISIS

Las sucesivas crisis iniciadas en el 2008 afectaron significativamente a las dos economías Ibéricas. El impacto de la crisis internacional se vio intensificado en España por el estallido de la burbuja inmobiliaria y sus efectos sobre el mercado de trabajo, la demanda, el sector financiero y los ingresos públicos. En Portugal, la crisis internacional potenció los desequilibrios resultantes de un modelo de crecimiento basado en la demanda interna y en la inversión pública, muy dependiente de financiación exterior.

“DURANTE LA CRISIS, LAS RELACIONES INSTITUCIONALES ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL PERDIERON MOMENTUM POR LA REORIENTACIÓN DE PRIORIDADES Y LA FALTA DE RECURSOS”

Tras años de ajustes, en contextos de recesión o bajo crecimiento, las dos economías se fueron recuperando. La crisis en Portugal tuvo un impacto mayor que en España, aunque fue aprovechada para llevar más lejos las reformas estructurales que su economía demandaba. No obstante, la crisis y las reformas no tuvieron en Portugal un impacto político tan significativo como en España, que resultó en una intensa fragmentación del espectro político con consecuencias sobre la gobernabilidad del país. Durante la crisis, las relaciones institucionales entre España y Portugal perdieron momentum por la reorientación de prioridades y la falta de recursos. En esos años el ecosistema de cooperación entre Galicia y el Norte de Portugal perdió influencia y contenido por los mismos motivos.

“EL CRECIMIENTO ESPAÑOL ES MÁS DINÁMICO Y ROBUSTO, MIENTRAS QUE EL MERCADO DE TRABAJO Y LAS FINANZAS PÚBLICAS EVOLUCIONAN BASTANTE MEJOR EN PORTUGAL”

EL MOMENTO ACTUAL

Las economías Ibéricas están en la actualidad en una situación macroeconómica estable, con crecimientos por encima del 2%, tasas de paro decrecientes, déficits públicos a la baja y deudas públicas elevadas pero bajo control. El crecimiento español es más dinámico y robusto, mientras que el mercado de trabajo y las finanzas públicas evolucionan bastante mejor en Portugal.

A pesar de la fragilidad de las relaciones institucionales, los intercambios económicos y comerciales entre España

y Portugal y entre Galicia y el Norte de Portugal atraviesan una excelente coyuntura, en gran medida explicada por las dinámicas del proceso de integración de ambas economías en el contexto de la UE, la consolidación de cadenas de valor y suministro y la unificación de centros de decisión para el mercado Ibérico. Los flujos de bienes y servicios presentan una tendencia ascendente – crecen sistemáticamente todos los años –, reforzada por el crecimiento del comercio electrónico y el comercio de servicios, especialmente de servicios turísticos.

En el 2018, España fue el principal destino de las exportaciones portuguesas (25,3% del total y casi 14.690 millones de euros), por delante de Francia (12,7%) y Alemania (11,7%), y Portugal fue el cuarto mercado para las exportaciones españolas (7,5% del total), por detrás de Francia (15,8%), Alemania (11,3%) e Italia (8,1%).

España es el principal proveedor de Portugal (31,4% de las importaciones totales y 23.560 millones de euros), seguido a mucha distancia por Alemania (13,8%), mientras que Portugal ocupa el séptimo puesto en el ranking de los principales proveedores de España (3,7% del total), después de Alemania (13,8%), Francia (11,6%), China (6,9%), Italia (6,7%), Holanda (5,1%) y Reino Unido (3,8%).

Portugal es el segundo mercado de exportación para las empresas ga-

llegas (13,6%), por detrás de Francia (18,9%). La economía portuguesa lidera las ventas a la economía gallega (26,8%), seguida a mucha distancia por la francesa (9,7%). En 2018, las exportaciones gallegas a Portugal sobrepasaron los 3.120 millones de euros y las importaciones se situaron ligeramente por debajo de los 1.850 millones de euros.

Además de los datos sobre intercambios comerciales, el grado de integración de las economías Ibéricas puede medirse a través del número de empresas de cada país con operaciones en el otro. La presencia de empresas españolas en Portugal aumentó notablemente en los últimos años. En 2018 había 2.040 empresas españolas con operaciones en Portugal, aproximadamente el doble que en 2010. En los últimos tres años, un número significativo de empresas gallegas ha dado el salto a Portugal. La gran diferencia en relación a periodos precedentes es que muchas de ellas pertenecen al sector industrial y lo hacen con la intención de desarrollar actividades productivas. No existen datos registrados sobre el número de empresas portuguesas con presencia estable en el mercado español. No obstante, de acuerdo con el INE portugués, en 2017 hasta 6.770 empresas portuguesas exportaron bienes y servicios a España, aproximadamente un 20% más que en 2016.

El balance de las relaciones económicas entre España y Portugal y de la integración de sus economías, en los más de 30 años transcurridos desde su ingreso en la UE, es francamente positivo. Además, la aceptación política y social de ese proceso de integración es genéricamente elevada. Únicamente en los

primeros años dos mil, cuando las dos economías crecían a ritmos muy diferentes y las empresas españolas aumentaron significativamente su presencia en Portugal, algunas en sectores considerados estratégicos, surgieron ciertos recelos entre la clase política y empresarial Portuguesa. Con el tiempo esa desconfianza se fue disipando, hasta el punto de que actualmente la inversión española goza de buena reputación por su vocación de permanencia y su predisposición a crear riqueza.

UNA AGENDA DÉBIL Y POCO AMBICIOSA

La potenciación de las relaciones entre España y Portugal es un tema que actualmente se encuentra fuera de la agenda política en ambos países. La inercia obliga a mantener las Cumbres Hispano-Portuguesas todos los años, a pesar de que en ellas se discuten temáticas poco transcendentales, se lanzan proyectos que, por su escasa ambición, suelen ser consensuales y se aprueban iniciativas que desarrollan programas en ejecución. La empatía entre gobernantes, que aparentemente destila el ambiente de estos encuentros, no es suficiente para definir una agenda estratégica en asuntos de interés de ambos países y delinear proyectos con valor añadido para ciudadanos y agentes económicos.

“LAS EXPORTACIONES GALLEGAS A PORTUGAL SOBREPASARON LOS 3.120 MILLONES DE EUROS Y LAS IMPORTACIONES SE SITUARON LIGERAMENTE POR DEBAJO DE LOS 1.850 MILLONES DE EUROS”

Los principales motivos explicativos de la marginación de este asunto en las agendas de ambos países son: i) la reducción de recursos de los programas comunitarios que tradicionalmente financiaban los proyectos de cooperación con mayor impacto, en los últimos periodos de programación; ii) el escaso margen de maniobra para acometer inversiones públicas o desarrollar programas de cooperación, resultante de las restricciones de gasto a que obliga el cumplimiento de las metas presupuestarias anuales; y, iii) la apuesta por el contacto, la interacción y la cooperación con ciudades y territorios en otros países Europeos e incluso de fuera de Europa.

En lo que se refiere a Galicia, desde el inicio de la crisis económica en el 2008 las relaciones institucionales con Portugal han ido perdiendo importancia. La Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal está prácticamente desactivada, estando su actividad limitada a la definición y acompañamiento de la ejecución del Plan de Inversiones Conjuntas de la Euro-región Galicia-Norte de Portugal. Actualmente los encuentros institucionales entre representantes gallegos y portugueses son poco regulares y sus agendas se limitan a resolver problemas corrientes o a lanzar iniciativas de escaso recorrido. Es cierto que en la última década surgieron algunas entidades que pretenden dinamizar

el contacto y la cooperación a través de la frontera, como por ejemplo las Agrupaciones Europeas de Cooperación Territorial, pero el alcance de su actuación y su capacidad de movilización son relativamente limitados.

**“NO EXISTEN
PARTIDAS
PRESUPUESTARIAS
DESTINADAS A
PROMOVER
ACCIONES Y A
DESARROLLAR
PROYECTOS
CONJUNTOS CON
ALGUNA
RELEVANCIA”**

Muchas de las iniciativas con participación de las administraciones públicas y de entidades privadas son financiadas con recursos de los programas operativos de cooperación territorial europea, especialmente del POCTEP. A nivel regional no existen partidas presupuestarias destinadas a promover acciones y a desarrollar proyectos conjuntos con alguna relevancia. En el único ámbito en el que hay iniciativas con impacto real, sobre todo para la población local, es en el municipal, en el que municipios gallegos y portugueses (por ejemplo, Tui y Valença o Tomiño y Cerveira) com-

parten recursos y desarrollan proyectos conjuntos, y, más recientemente, definen estrategias de desarrollo local de alcance transfronterizo (por ejemplo, en el marco del proyecto Smart Minho).

En otros contextos, como por ejemplo en el universitario, el nivel de cooperación entre instituciones está muy por debajo del que sería de esperar. En general, los investigadores tienen preferencia por colaborar con pares de otras universidades del propio país o de otros

países, a pesar de que se han puesto en marcha algunas iniciativas, como por ejemplo el Programa Iacobus, para apoyar la movilidad de investigadores entre instituciones de la Euro-región. Aunque se observan progresos en este ámbito, los grupos de investigación o los programas de enseñanza o formación conjuntos continúan siendo una excepción.

Además de los factores indicados para el caso de las relaciones hispano-portuguesas, la actual falta de dinamismo de la cooperación entre Galicia y Portugal está asociada también a: i) La pérdida de importancia y competencias de los órganos desconcentrados de la administración portuguesa, las Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional, que actualmente están exclusivamente dedicadas a la gestión de los programas operativos regionales y de algunas competencias de carácter medioambiental; ii) La desactivación o pérdida de empuje de iniciativas privadas o de entidades sectoriales de ambos lados de la frontera, como consecuencia de la crisis económica, la falta de liderazgo o la alteración de prioridades y estrategias; más recientemente, iii) Los celos de las administraciones gallegas, especialmente de la autonómica, a profundizar las relaciones con Portugal, en una coyuntura en la que el país ha aumentado su competitividad internacional y compite agresivamente

por captar inversiones para sus polígonos industriales, por atraer pasajeros para su aeropuerto y por desviar cargas para sus puertos; y, iv) Las dudas de las grandes ciudades gallegas a la hora de estrechar vínculos con Oporto, en un momento en el que su papel como referencia urbana en la región noroeste de la Península está fuera de toda duda.

PROPUESTAS: ESPAÑA Y PORTUGAL

La cooperación entre España y Portugal debería volver a ocupar un lugar destacado en las agendas políticas de ambos países, para coordinar políticas y proyectos y para aumentar su influencia en contextos europeos y globales. En el ámbito de la cooperación entre países, España y Portugal deberían mejorar los mecanismos de coordinación en dominios ambientales, de seguridad y lucha contra el crimen y el terrorismo, forestal y de combate a los incendios, sanitario, judicial, de educación y formación y de investigación y cultura, entre otros y lanzar iniciativas que mejoren el conocimiento y permitan el

“DUDAN LAS GRANDES CIUDADES GALLEGAS A LA HORA DE ESTRECHAR VÍNCULOS CON OPORTO, CUYA REFERENCIA URBANA EN LA REGIÓN NOROESTE DE LA PENÍNSULA ES MÁS QUE EVIDENTE”

intercambio de buenas prácticas. En materia de integración económica deberían perfeccionarse las iniciativas existentes en el sector energético, repensarse proyectos de infraestructuras, estudiarse estrategias conjuntas en sectores de interés común, como por ejemplo el turístico, y

eliminarse barreras y simplificar trámites para aproximarse de la unidad de mercado.

El cuestionamiento del proyecto Europeo, el auge de los populismos, el Brexit, los desafíos de la inmigración o la reforma de la gobernanza de la Unión Económica y Monetaria (UEM) son, entre otras, temáticas en las que España y Portugal comparten intereses y objetivos y en las que deberían trabajar conjuntamente apoyándose en los nacionales de ambos países que desempeñan cargos de primer nivel en diversas instituciones europeas. Por ejemplo, en relación a la UEM, dado que España y Portugal fueron de los países de la zona Euro que más sufrieron las consecuencias de su deficiente diseño, deberían asumir un papel destacado en su reformulación, proponiendo medidas y ajustes en dominios como: i) la Unión Bancaria, para mejorar la dotación del Mecanismo Europeo de Resolución y estructurar un fondo común de garantía de depósitos; ii) la Unión Fiscal, para avanzar en el Pacto Fiscal y en las normas de gobernanza económica, en la emisión de eurobonos de forma centralizada y en la creación de un Ministerio Europeo de Finanzas y de un Tesoro Europeo; y, iii) la Unión Económica, para estimular la activación del Mecanismo de Desequilibrios Macroeconómicos, potenciar el Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas, im-

plantar un mecanismo de liberalización sectorial a nivel europeo, constituir un fondo común para financiar prestaciones de desempleo y crear un Ministerio Europeo de Economía. En la esfera económica también, ambos países deberían participar activamente en la toma de decisiones en materia de infraestructuras y política de transporte para limitar las consecuencias de su posición periférica y mejorar la competitividad de sus economías.

**“A NIVEL GLOBAL
ESPAÑA Y POR-
TUGAL DEBERÍAN
APROVECHAR SU
CRECIENTE IMPOR-
TANCIA GEOESTRA-
TÉGICA Y SU CAPI-
TAL RELACIONAL”**

Anivel global España y Portugal deberían aprovechar su creciente importancia geoestratégica y su capital relacional. Su posicionamiento como confluencia entre Norte y Sur, Europa y América, Europa y África y Occidente y el Mundo Islámico y sus vínculos con diversos países de América, África y también de Asia (en el caso portugués) son activos que deberían poner en valor para influenciar políticas globales en diversos dominios. Algunos de los objetivos comunes en los que ambos paí-

ses deberían coordinar sus propuestas de intervención son el refuerzo de las organizaciones internacionales y del multilateralismo y la lucha contra el proteccionismo, la coordinación económica y la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, la mejora de la seguridad energética y la lucha contra el cambio climático, el aumento de la seguridad y la lucha contra el terrorismo, y la regulación de los flujos migratorios y la integración de refugiados, entre otros.

PROPUESTAS: GALICIA Y NORTE DE PORTUGAL

En el caso de la cooperación entre Galicia y Portugal, existen, tal como en el caso hispano-portugués, diversas áreas en las que la colaboración entre administraciones tiene un elevado potencial. Además de los dominios indicados en el caso de los estados, Galicia y Portugal deberían promover la constitución plataformas con escalas competitivas de nivel internacional para atraer talento, competencias, inversiones y visitantes. Deberían también aprovechar complementariedades en sectores productivos con cadenas de valor incompletas, en las que cada territorio está especializado en fases diferentes, existiendo niveles de sobre-posición reducidos o gestionables. En sectores como el turismo, la automoción, la moda, la alimentación o la metalurgia la cooperación puede permitir explotar complementariedades, generar sinergias y ganar escala.

En el ámbito Europeo, el gobierno gallego y el portugués deberían establecer una agenda conjunta para fijar prioridades y defender sus intereses ante la Comisión Europea. Esta acción conjunta es particularmente relevante en materia de infraestructuras de transporte, dado que los intereses de Galicia están casi siempre más alineados con los de Portugal que con los de España, que tiende a favorecer a territorios del Centro de la Península y del Arco Mediterráneo, y

dado que a Portugal le interesa ganar apoyos en las Comunidades del Noroeste para presionar en favor de sus tesis y pretensiones. En la esfera internacional, Galicia y Portugal deberían crear mecanismos que permitan a sus empresas aprovechar recíprocamente el legado de sus comunidades en diversas partes del mundo, especialmente en América.

CONCLUSIÓN

Las relaciones económicas entre España y Portugal y entre Galicia y Portugal viven un buen momento. Los flujos comerciales siguen creciendo a buen ritmo en ambos sentidos. El número de empresas originarias de un país con operaciones en el otro continúa en franca expansión. La desconfianza hacia las empresas españolas en Portugal es marginal y la presencia de empresas portuguesas en España continúa sin ser problemática, por su escasa representatividad en el total. En el ámbito institucional y político es en donde se registra una clara ralentización. Durante la crisis las prioridades fueron otras. Las dinámicas en la esfera privada justifican ahora que las relaciones y la cooperación vuelvan a tener un papel destacado en la agenda política de los varios niveles de gobierno.

“EN EL TURISMO, LA AUTOMOCIÓN, LA MODA, LA ALIMENTACIÓN O LA METALURGIA LA COOPERACIÓN PUEDE PERMITIR EXPLOTAR COMPLEMENTARIEDADES”



EVOLUCIÓN DE NUESTRO DESEQUILÍBRIO EXTERNO

EVOLUCIÓN DE LOS DESEQUILIBRIOS EXTERNOS

ALBINO PRADA
ECOBAS (UNIVERSIDADE DE VIGO)

En un contexto de crecientes riesgos de guerras comerciales, como reacción a una previa globalización ultraliberal de los mercados, analizamos la corrección de los desequilibrios externos de la economía de Galicia en esta última década. Para ello nos servimos de la economía española y catalana como referentes. Del análisis realizado se derivan propuestas concretas para consolidar y reformar nuestro encaje económico internacional.

ESTADOS UNIDOS Y EL CONTEXTO GLOBAL

A la vista de la avalancha informativa que se está generando en relación al proteccionismo comercial norteamericano con la presidencia de Donald Trump,

olvidamos con frecuencia que para ese país el comercio internacional tiene mucha menos importancia que en nuestras economías. Así, por ejemplo, sus importaciones de bienes y servicios tienen un peso en relación a su producción nacional de la mitad del que tienen para en el conjunto de la economía mundial o en la propia

economía española. Y eso mismo sucede aún con mayor contundencia para sus exportaciones según los datos más recientes del Banco Mundial.

Esto quiere decir que esa gigantesca economía depende mucho menos que las nuestras de lo que suceda en su exterior. Tanto para su crecimiento como para su empleo. Sin embargo, aún con esta premisa, no es menos cierto que en ese país se está viviendo desde hace años como un problema de primer orden su abultado déficit con el exterior. Y justo en relación a medidas para tratar de reducirlo es por lo que -un día sí y otro también- la actual administración de la Casa Blanca ocupa portadas de los medios de comunicación.

Porque aunque la apertura de su economía sea reducida eso no impide que su déficit comercial con el exterior

“EE.UU. : POCA
APERTURA EXTE-
RIOR Y MUCHO DÉ-
FICIT CON CHINA
Y MÉXICO”

sea muy importante. Y, lo que es peor, creciente de forma ininterrumpida desde el año 2009 hasta la actualidad. Un déficit comercial casi permanente por al menos tres puntos del PIB, lo que supone que los norteamericanos consumen más de lo que producen en su país. Con dos consecuencias directas: que para sostener dicho exceso necesitan endeudarse con el exterior y, por ese camino, van perdiendo el control paulatino de cada vez más activos de su economía.

Déficit comercial norteamericano (parcialmente paliado por la balanza de servicios) que en buena medida se imbrica en la dinámica de globalización y deslocalización de sus empresas y actividades más punteras (de la economía digital y sus grandes corporaciones por ejemplo) que contabilizan como importaciones norteamericanas productos realizados en países (como China y México -Chimérica- que serán así los que más explican su déficit comercial) de mano de obra barata. Productos luego comercializados

en su mercado interno. Importaciones favorecidas por un dólar fuerte (a su vez empujado por las recientes subidas de tipos de interés), dólar fuerte que, al mismo tiempo que dificulta sus exportaciones. Mientras las importaciones se ven sobrealimentadas por una demanda impulsada por rebajas fiscales.

“LA PROMESA DE CERRAR AÚN MÁS LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA PARA ASÍ CORREGIR SU DÉFICIT COMERCIAL EXTERNO SE ANTOJA UN BRINDIS AL SOL”

Con esta tela de araña la promesa de cerrar, aún más de lo que ya está, la economía norteamericana para así corregir su déficit comercial externo se antoja un brindis al sol. Porque son las grandes corporaciones de aquel país las que alcanzan dimensiones y beneficios gigantescos gracias a tal déficit nacional. Porque esa globalización y liberalización de los mercados (de bienes, servicios y capitales) que parece preocupar a todo un atrabiliario y paradigmático empresario interno –como Donald Trump, “el hombre de los aranceles” para Paul Krugman- por generar déficit comercial, es sin embargo el entorno óptimo para que esas marcas (Apple, Microsoft, Amazon, Intel, IBM, etc.) controlen el mercado mundial y reduzcan su factura fiscal en los Estados Unidos.

ESPAÑA Y OTRAS ECONOMÍAS EUROPEAS

Si la situación y apertura de su comercio exterior es una preocupación en Estados Unidos desde hace años, no debiera serlo menos para el conjunto de España. Aunque en este punto la buena noticia es que para nuestro país las cosas han cambiado sin duda mucho en los últimos diez años (2008-2018).

Sin llegar al nivel de Alemania, país que cuadriplica el peso que tienen las exportaciones sobre el PIB en los Estados Unidos, España es hoy una economía con una apertura –ya exportadora, ya importadora- en el entorno de las cifras medias mundiales.

Con esa muy superior apertura a la que anotan los Estados Unidos, España compartía con este país un crónico y desmesurado déficit comercial que en el año 2008 superaba los ocho puntos del PIB. En buena medida explicado por una dependencia energética de hidrocarburos extrema, así como de productos de elevada intensidad tecnológica. Dos asignaturas pendientes aún en la actualidad.

Sin embargo en los últimos diez años hemos corregido en España el déficit comercial respecto al PIB a menos de la mitad (datos del Ministerio de Industria y Comercio) gracias a un entorno de precios de los carburantes favorable (lo que reduce la cuantía importadora), y a un desplome de la demanda familiar motivada por las altas tasas de desempleo y de precariedad laboral (lo que lamina las importaciones de bienes tecnológicos).

Una corrección que parece estar finalizando su recorrido cuando se redacta este análisis, pero que con datos de 2018 nos permite que el déficit comercial se compense con la balanza de servicios (no solo turísticos) y nos sitúe en una cifra de saldo externo global positivo por dos puntos del PIB (mientras que en 2008 este saldo era negativo por más de cinco puntos, según el Instituto Nacional de Estadística).

Si lo ponderamos en relación al referente norteamericano es éste un logro que nos permite reducir nuestro endeudamiento con el exterior (ya no compramos más de lo que vendemos) y no lastrar en exceso el crecimiento económico.

España se alejaría así de la problemática situación del desequilibrio externo a la norteamericana (que la economía del dólar sí se puede permitir y sus empresas parasitar) y se acercaría algo a la muy buena situación alemana: España logró un + 2% de saldo externo sobre el PIB y Alemania un + 8% (datos de Eurostat para 2017).

LA SITUACIÓN Y ENCAJE EXTERIOR DE GALICIA

Si, como acabamos de ver, España o Alemania son dos economías mucho más abiertas al exterior que la de Estados Unidos y, a día de hoy, en vez de anotar un importante déficit externo en su balanza por cuenta corriente tienen un valioso superávit, podemos adelantar ya que, afortunadamente, Galicia comparte también esas dos diferencias aunque con matices que son de suma relevancia.

Sobre todo tratándose de una pequeña economía, comparada con la de Estados Unidos o Alemania, economías que o bien se pueden permitir déficits y endeudamientos permanentes en un caso, o bien disfrutan de una competitividad empresarial y tecnoló-

“EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS HEMOS CORREGIDO EN ESPAÑA EL DÉFICIT COMERCIAL RESPECTO AL PIB A MENOS DE LA MITAD”

“NUESTRO SUPERÁVIT COMERCIAL ASEMEJA GALICIA MÁS A LA ECONOMÍA ALEMANA QUE A LA NORTEAMERICANA”

gica a escala global que parece estar lejos de nuestro alcance. Claro que hablamos en general, no de sub actividades particulares.

Empecemos por las diferencias que compartimos para, a continuación, ocuparnos de los matices.

Como acabamos de ver la economía española habría reducido de forma sustancial su déficit comercial (exportaciones menos importaciones de mercancías) en la última década: de ocho puntos negativos del PIB en 2008 a tres puntos negativos en 2018. Pero aun así este desequilibrio sitúa los niveles que tiene el déficit comercial español en cifras negativas parejas a las de la economía norteamericana.

Sin embargo Galicia en ese mismo período ha transitado desde un práctico equilibrio comercial en 2008 a un superávit comercial fuera de España de seis puntos de su PIB según los datos homogéneos del Ministerio de Industria y Comercio. Nuestro superávit comercial asemeja Galicia más a la economía alemana que a la norteamericana. Ciertamente que tal éxito depende en buena medida de dos sectores: automoción y confección.

Cuando manejamos los datos de la balanza por cuenta corriente, en vez

de limitarnos solo a la balanza comercial gallega fuera de España, las cosas cambian de forma sustantiva. Fundamentalmente porque entonces añadimos al saldo de mercancías fuera de España dos cosas: los saldos por servicios (turísticos por ejemplo) y el de mercancías compradas o vendidas al resto de España.

Para Galicia estos datos globales reducen casi a la mitad, en relación al PIB, el superávit que tenemos de mercancías fuera de España (de un + 6% a un + 3,5% en 2018 según la Contabilidad Regional del Instituto Galego de Estatística). Un deterioro que contrasta con la mejora que anota el tránsito del saldo comercial al saldo de la balanza por cuenta corriente en el conjunto de España (del -2,8% al + 1,9% en 2018 según la Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística).

RECUADRO: GALICIA Y EL BREXIT

Hagamos en este punto un breve paréntesis en relación a nuestra exposición al Brexit. Aunque nuestras exportaciones al Reino Unido suponen una pequeña parte del total (apenas un 7% de lo exportado), no es menos cierto que con ese país anotamos un saldo comercial muy favorable. Para Galicia supone uno de cada tres euros de superávit: en 2018 unos mil trescientos millones sobre un total de tres mil ochocientos millones. En buena medida por ventas de automoción y confección.

ASIMETRÍAS: GALICIA, ESPAÑA Y CATALUÑA

Este deterioro para Galicia, y mejora para el conjunto de España, obedece en primer lugar al poderoso poder compensatorio que tiene en el conjunto de España la sub balanza turística dentro de los servicios. Que es capaz de absorber y neutralizar todo el saldo comercial negativo español.

Para el caso de Galicia nuestro menor nivel de actividad turístico (singularmente en lo relativo a los flujos de origen extranjero) no mejora nuestro positivo saldo comercial fuera de España. Pero una cosa es no mejorarlo y otra cosa, bien distinta, es que aquél empeore como lo hace (repetimos: cae del 6% al 3,5%).

Para identificar la causa específica de tal deterioro resulta útil comparar la situación de Galicia en este asunto con la que se observa en Cataluña. Porque según los datos homogéneos de comercio exterior fuera de España (Ministerio de Industria y Comercio) la balanza comercial catalana en 2017 era negativa por - 6,4% puntos de su PIB. Sin embargo según su Contabilidad Regional (últimos datos de IDESCAT) el saldo total externo era de nada menos que positivo por un + 12,2% de su PIB.

“TRECE MIL MILLONES DEL POSITIVO SALDO EXTERNO CATALÁN DEPENDEN DE SUS INTERCAMBIOS CON EL RESTO DE ESPAÑA”

Una metamorfosis catalana espectacular que sin duda debe imputarse por un lado a su muy positiva balanza de servicios (turísticos desde luego, pero no solo) pero que sin duda alguna también se debe a la muy positiva sub balanza comercial y turística de Cataluña con el resto de España. Pues de sus veintiocho mil millones de saldo positivo en 2017, el IDESCAT concreta que trece mil millones de saldo externo positivo catalán dependen de sus intercambios con el resto de España). Lo que, por cierto, explicaría el trasfondo de no pocos traslados de sedes corporativas de empresas catalanas al resto de España.

La Contabilidad Regional de Galicia no nos ofrece dicho desglose (fuera de España y resto de España) pero a la vista de los datos, de los intercambios comerciales fuera de España y de nuestra balanza total por cuenta corriente, es inevitable concluir que Galicia anota un déficit comercial y en servicios con el resto de España de varios puntos de nuestro PIB.

Y sucede esto aun contando con partidas exportadoras hacia el resto de España como las energéticas, del aluminio o la pasta de papel que nos permiten que ese saldo negativo no sea aún mayor. Aunque es muy probable que debiéramos considerar que no son indicativo de un desempeño estratégico y ambiental afortunado.

“GALICIA ANOTA UN DÉFICIT COMERCIAL Y EN SERVICIOS CON EL RESTO DE ESPAÑA DE VARIOS PUNTOS DE NUESTRO PIB”

Lo que quiere decir que han de ser numerosas las importaciones (en buena medida desde Madrid y Barcelona que actúan de interface comercial con el exterior de España; y ahora revitalizadas con los Amazon, Alibaba, etc.) de productos que no somos capaces de abastecer desde nuestro tejido empresarial interno.

Esto es algo que no debiera preocuparnos si nuestra apertura al exterior fuese reducida. Pero no es el caso. Pues mientras para Galicia el monto de nuestras importaciones sobre el PIB alcanza el 49% (IGE), en España se sitúa en un ya considerable 32% (INE), mientras en los Estados Unidos lo hacen en un 15% (Banco Mundial). De manera que nos convendría diversificar nuestro potencial exportador fuera de España (sin depender tanto de automoción y confección) para de esa forma

ver si somos capaces, en esas nuevas actividades entonces competitivas fuera de España, de reducir nuestra apertura y nuestras importaciones del resto de España.

Se trata de evitar la erosión de nuestro buen desempeño exportador fuera de España. Sin duda reduciendo nuestra dependencia energética de hidrocarburos y diversificando nuestras exportaciones fuera de España pero, sobre todo, transformando la naturaleza y signo de nuestro comercio con el resto de España. Evitando el intentar hacerlo con exportaciones en actividades intensivo energéticas o de recursos sin transformar, pero también reduciendo no pocas importaciones de productos de consumo y de equipo elaborados.

Recuperando para entornos de proximidad –como razono en mi reciente ensayo “Crítica del hipercapitalismo digital” (Los libros de la Catarata, 2019)- abastecimientos que hoy solventamos desde lejanos mercados exteriores. Porque entre nuestro 49 % al 15 % de los Estados Unidos (rateo de importaciones respecto al PIB) creo existe un muy amplio margen de recorrido para no ser ni paganos de la globalización, ni calificados de autárquicos trumpistas.



GALICIA: SECTORES



O SISTEMA ENERXÉTICO GALEGO: DIMENSIÓN, PROBLEMÁTICA, EXPECTATIVAS.

O SISTEMA ENERXÉTICO GALEGO: DIMENSIÓN, PROBLEMÁTICA, EXPECTATIVAS.

XOÁN LÓPEZ FACAL
FORO ECONÓMICO DE GALICIA

Analizamos e caracterizamos en primeiro lugar a situación do sistema enerxético galego cos datos máis recentes dispoñibles para, de seguido, facer o propio co balance eléctrico do país. Revisamos despois os problemas vinculados á transición enerxética e a descarbonización do sistema, para rematar presentando as oportunidades que o subsistema natural e verde co que contamos en Galicia ofrece para o noso desenvolvemento social e territorial.

INTRODUCCIÓN

O sistema enerxético galego ocupa unha posición relevante en España tanto pola magnitude da súa oferta como pola súa diversidade e composición. É preciso antes de nada desfacer algún malentendido como a frecuente confusión entre sistema enerxético e sistema eléctrico. O primeiro inclúe recursos e usos de índole carbonífera, como o carbón, o petróleo e derivados e o gas natural, a enerxía eléctrica procede en parte destes recursos pero incorpora tamén os procedentes de fontes renovábeis sen impacto ambiental. Sen esta distinción preliminaré imposible abordar cuestións elementais como a da suposta autosuficiencia enerxética galega, a importancia dos excedentes enerxéticos cedidos ao exterior e o impacto ambiental da enerxía consumida.

Limitándonos de momento ao sistema eléctrico é fácil constatar a importancia do seu peso relativo e do excedente cedido ao exterior. En 2017, a potencia eléctrica instalada en Galicia representaban respectivamente o 10,5% da potencia e o 10,0% de enerxía producida en toda España. Unha simple comparación coa nosa contribución demográfica e produtiva relativa —algo menos do 5,8% do total no primeiro caso e algo máis do 5% no segundo— permite acreditar a opulencia eléctrica de que gozamos, tanto en termos por habitante como de PIB.

A efectos da sinxeleza expositiva propomos unha elemental taxonomía descritiva. Denominaremos sistema enerxético galego, SEG, ao conxunto de recursos enerxéticos importados, produ-

cidos e distribuídos en Galicia que subdividiremos en dous subsistemas: un subsistema negro, ou convencional (SSN) que agrupa os recursos baseados no carbono e un subsistema verde, ou renovábel (SSV) que agrupa os recursos enerxéticos sen impacto ambiental.

O SSN é problemático e esta suxeito a protocolos de redución e descarbonización para minimizar os efectos sobre o medio natural e os equilibrios termodinámicos que regulan o planeta dos gases de efecto invernadoiro: GEI. O SSV reúne as virtudes da enerxía inocua sobre o medio salvadas as externalidades negativas como o asolagamento de terra fértil e impactos sobre a fauna ou visuais. Entre ambos subsistemas, SSN e SSV, situamos o complexo eléctrico, CE, que participa de ambos como veremos.

O BALANCE ENERXÉTICO

A fonte documental de referencia para describir a magnitude e estrutura do SEG é o Instituto Enerxético de Galicia, INEGA, mais concretamente o Balance enerxético 2017, último dos publicados con periodicidade bianual desde o 2008.

A oferta enerxética do SEG 2017 mostra a súa marcada dependencia do SSN: 79% do total contra 18% procedente do SSV de fontes renovábeis máis unha

“UN SUBSISTEMA NEGRO OU CONVENCIONAL QUE AGRUPA OS RECURSOS BASEADOS NO CARBONO E UN SUBSISTEMA VERDE OU RENOVÁBEL QUE AGRUPA OS RECURSOS ENERXÉTICOS SEN IMPACTO AMBIENTAL”

contribución residual do 3% de electricidade importada nese ano. A oferta total canalizábase nun 63% para a demanda de consumo interno e un 37% destinado á exportación. É destacábel comprobar que a achega enerxética neta procedente de xeración propia apenas cobre o 21% da demanda de consumo.

A exportación de enerxía en 2017 ascendeu ao 37% da oferta, aínda que o dato merece unha consideración especial. Pensamos na exportación

indirecta de enerxía, a través de produtos industriais de elevado contido enerxético expedidos por sectores industriais con débil ligazón estrutural co tecido industrial galego. Referímonos aos sectores electointensivos enforcados na demanda exterior. Os sectores siderurxia e fundición e metalurxia non férrea son, neste sentido, referencia inescusábel. Desde un punto de vista estrutural, gran parte do output destes sectores poden ser considerados como exportación de enerxía en formato industrial. A índole conceptual do problema apuntado require delimitar con precisión o output aludido para evitar caer en xeneralización abusiva.

O informe INEGA 2017 contén, como é habitual, un cadro de distribución sectorial da enerxía consumida, procedente da Secretaría de Estado de Enerxía do Ministerio para a Transición Ecolóxica, que nos servirá de base para estimar a magnitude do consumo enerxético masi-

vo, e dentro del, o susceptible de ser conceptualizado como exportación indirecta de enerxía.

A distribución enerxética sectorial aludida concrétese en 36 sectores consumidores de índole variada. Lamentablemente, a distribución sectorial consignada ten carácter parcial por canto se limita a tres formatos enerxéticos: electricidade, gas natural e gases licuados procedentes do petróleo, [E+GN+GLP].

Val a pena apuntar que dos 2.857 Ktep — millóns de toneladas equivalente de petróleo — de enerxía consumida en formato [E+GN+GLP], 54,6% corresponde a electricidade, 40,6% a gas natural e só un 4,6% a GLP.

Resumimos nunha táboa o consumo dos sete sectores que podemos conceptualizar como electrointensivos por canto responden do 74% do consumo [E+GN+GLP] entre os 36 que conforman a

“ A ACHEGA ENERXÉTICA NETA PROCEDENTE DE XERACIÓN PROPIA APENAS COBRE O 21% DA DEMANDA DE CONSUMO ”

listaxe sectorial: 2.121 Ktep de un total de 2.857 Ktep, aproximadamente.

Descartando da selección sectorial responsable da exportación indirecta de enerxía os de Comercio, Administración pública e Usos domésticos polo carácter finalista do seu consumo e os de Refinaría e Xeración eléctrica polo carácter imprescindíbel da súa oferta para atender o consumo final, á parte da exportación de

excedentes, dous son os sectores implicados na exportación indirecta de enerxía en formato industrial: Siderurxia e fundición e Metalurxia non férrea. O primeiro non merece ser conceptualizado na súa totalidade como exportador indirecto de enerxía con escaso encadeamento industrial; o segundo con toda evidencia si. Referímonos á industria do aluminio (Alcoa, Aluminios Cortizo, Exlabesa Extrusión, Extrusionados de Galicia), e moi especialmente á súa cabeceira industrial: Alcoa.

PINCIPAIS SECTORES DEMANDANTES DE [E+GN+GLP]

	TEP/ANO	%
Refinarías de petróleo	275.622	9,6
Xeración e distribución eléctrica	190.929	6,7
Siderurxia e fundición	147.474	5,2
Metalurxia non férrea	553.743	19,4
Comercio e servizos	225.668	7,9
Administración Pública	166.022	5,8
Usos domésticos	561.501	19,7
Subtotal	2.120.959	74,2
Total	2.857.125	100,0

“ A OFERTA ENERXÉTICA GALEGA DISTRIBUIRÍASE NESTA PERSPECTIVA NUN 56% DESTINADO AO CONSUMO NECESARIO E UN 44% Á EXPORTACIÓN DIRECTA E INDIRECTA ”

O impacto enerxético dos dous sectores industriais electrointensivos, siderurxia e metalurxia non férrea, é manifesto. As 701 Ktep consumidas por ambos en 2017 superan amplamente a produción hidroeléctrica nese ano (284 Ktep) e equivalen ao 75% da produción eléctrica da Central das Pontes no mesmo ano: 930 Ktep.

Esta consideración elevaría a exportación enerxética galega a $3.803 + 554 = 4.357$ Ktep, deixando reducido o consumo xenuíno a $6.117 - 554 = 5.563$ Ktep. A oferta enerxética galega distribuiríase nesta perspectiva nun 56% destinado ao consumo necesario e un 44% á exportación directa e indirecta, aínda desconsiderando a parte do sector siderúrxico merecedor da consideración de enclave ao que enseguida nos referiremos.

A exclusión deste cómputo conceptual do sector da Siderurxia e fundición xustifícase por canto a súa oferta con destino á produción de cemento armado non só está ben integrada na actividade de construción e obras públicas en todo o noroeste e en Portugal como tamén a súa localización ten clara xustificación técnica debido ao decisivo peso dos custos de transporte no prezo dos redondos para armaduras metálicas. Estamos aludindo obviamente ao Grupo Freire (Me-

gasa en Narón, Megasider en Zaragoza e a Siderurgia Nacional en Portugal, consideracións que poden estenderse a forxa pesada da Cie Galfor en Ourense.

Non podemos caracterizar como actividade ben integrada a outro subsector da Siderurxia e fundición como é o complexo de Ferroglobe-Ferroatlántica, voraz consumidor de enerxía e de concesións administrativas para a exportación de produtos electrointensivos apoiados na rede de centrais do curso inferior do río Xallas cunha potencia instalada de 164 Mw, 14 Ktep aproximadamente.

A filosofía industrialista que inspirou a promoción de instalación industriais electrointensivas e agresivas ao medio caducou definitivamente. É significativa a axenda formulada recentemente polo presidente Macron: “Cero carbono en 2050, metade de pesticidas en 2025, banco europeo do clima para financiar a transición ecolóxica”.

O inminente cerramento da Central térmica de Meirama, o abandono por Alcoa das súas instalacións no polígono de Agrela na Coruña e o patente desinterese do Grupo Ferroglobe-Ferroatlántica pola fabricación de ferro aliaxes na Ría de Corcubión, son indicios manifestos da transición enerxética en curso.

O BALANCE ELÉCTRICO

A bordemos agora a revisión da potencia instalada e a produción do complexo eléctrico galego, CE. A información relativa à produción eléctrica do Informe del Sistema Eléctrico Español 2017 de Red Eléctrica Española (R.E.E.) As súas magnitudes son mellor coñecidas que as

correspondentes ao SEG pola súa presenza habitual na prensa diaria, sexa con ocasión das poxas eólicas ou da situación das centrais hidroeléctricas e do excedente eléctrico exportado.

Un exame comparativo do balance eléctrico galego en relación con España permite resaltar as características específicas deste. O forte predomino dos recursos carboníferos, eólicos e hidráulicos tanto en potencia instalada (Mw) como en enerxía xerada (Gwh) son trazos manifestos.

Dúas características máis merecen ser destacadas. A primeira é o notábel excedente eléctrico, exportado mesmo esquecendo o efecto dos sectores electrointensivos. Galicia exhibía en 2017 unha razón porcentual [xeración/demanda] próxima a 132,8 % fronte ao marcado equilibrio que caracteriza ao sistema eléctrico español: 102 %. A segunda é a patente compoñente verde da oferta eléctrica galega: o 39,8% procedía en 2017 das fontes hidráulica, eólica e de residuos renovábeis contra 25,6% no conxunto de España.

Axenerosa cobertura [xeración/demanda interna] caracteriza tamén a outras comunidades como Asturias, equiparada neste aspecto a Galicia, e alcanza máximos en Estremadura (418,1), seguida por Castela A Mancha (183,1), Castela e León (179,7), A Rioxa (174,5), Aragón (156,4) e algunha outra que compensan

“COMPOÑENTE VERDE DA OFERTA ELÉCTRICA GALEGA: O 39,8% PROCEDÍA EN 2017 DAS FONTES HIDRÁULICA, EÓLICA E DE RESIDUOS RENOVÁBEIS CONTRA 25,6% NO CONXUNTO DE ESPAÑA”

a indixencia enerxética de Madrid (4,3%), do País Vasco (34,9%), da Comunidade Valenciana (63,3%) ou de Murcia (69,3%).

É pertinente sinalar que actualmente se estima que oito das quince centrais termoeléctricas en activo poderían cerrar, coa de Meirama de cerramento inminente. Unha ollada ao peso desta fonte de subministro no parque enerxético español dá fe do impacto esperábel. Ademais, entre

2027 e 2035 clausuraránse definitivamente as sete centrais nucleares en funcionamento en España cun impacto superior ao 20% na oferta enerxética española e a perda probábel da preeminencia enerxética de Estremadura e Castela A Mancha e o afondamento da precariedade enerxética en Cataluña e a Comunidade Valenciana.

O manifesto desequilibrio entre xeración e demanda interna entre comunidades excedentarias e deficitarias, atrasadas en termos relativos as primeiras e prósperas as segundas, suscita unha cuestión da equidade distributiva. Non é preciso impugnar a unidade de mercado para postular a conveniencia de reconsiderar os exiguos retornos compensatorios acreditados ás comunidades exportadoras polas externalidades negativas soportadas. Mormente nun contexto de restrición enerxética por motivos de custo e penalización ambiental. É esta unha cuestión diferida en espera de debate no ámbito da fiscalidade autonómica.

PROBLEMAS NO SUBSISTEMA FÓSIL (SSN): TRANSICIÓN ENERXÉTICA E DESCARBONIZACIÓN

O cambio climático e a secuencia de acordos internacionais orientados ao seu control e reversión escalaron en pouco tempo a tema central da axenda internacional. O Protocolo de Kioto de 1997, COP 3, fixo especial fincapé no control de seis efluentes gasosos de comprobada nocividade: Dióxido de carbono (CO₂), Metano (CH₄), Óxido nítrico (N₂O), Hidrofluorocarbonos (HFC), Perfluorocarbonos (PFC) e Hexafluoruro de xofre (SF₆). A Conferencia das Nacións Unidas sobre Cambio Climático celebra en París en 2015, COP 21, promoveu un Acordo para acometer un protocolo de acción contra o cambio climático a partir de 2020, a fin de frear o incremento da temperatura media global. Alén dos protocolos internacionais, a ameaza climática pasou a formar parte das preocupacións sociais a través das normas referentes á circulación rodada e á normativa da construción e, sobre todo, à adopción de innovacións tecnolóxicas de gran envergadura na industria do automóbil. Neste caso, a previsión a substitución do motor de explosión e do consumo de hidrocarburos pola batería eléctrica, supón unha mudanza de expectativas de incalculábeis consecuencias.

A aplicación dos compromisos asumidos

por parte de España é competencia do actual Ministerio para a Transición Ecolóxica responsábel do Fondo de Carbono FES-CO₂ e da xestión dos dereitos de emisión. Ven ao caso sinalar que os dereitos que gravan a emisión dos GEI, European Emission Allowances, e encarecen como consecuencia a enerxía procedente de fontes carboníferas, experimentan unha inquietante evolución desde os 8 euros por tonelada emitida a comezos de 2018 a máis dos 22,65 rexistrados en marzo de 2019.

É o momento agora de prestar atención ás responsabilidades corporativas na contaminación atmosférica habitualmente camufladas pola propaganda empresarial. Dispomos hoxe afortunadamente de información solvente relativa ao impacto ambiental das actividades industriais contaminantes, en magnitude, localización xeográfica e responsabilidade corporativa. O lector interesado pode examinar a documentación pertinente, da cal extraemos os principais resultados.

**“ RECONSIDERAR
OS EXIGUOS
RETORNOS
COMPENSATORIOS
ACREDITADOS ÀS
COMUNIDADES
EXPORTADORAS
POLAS EXTERNALI-
DADES NEGATIVAS
SOPORTADAS ”**

Os datos proceden do Observatorio de la Sostenibilidad, plataforma técnica creada en 2014 para o seguimento dos impactos ambientais. Interesámonos en particular o recente Informe referido a 2015 relativo aos axentes empresariais responsábeis da emisión de GEI. Dos resultados principais para Galicia no contexto das

CC.AA. (segundo o Rexistro Nacional de Emisións, RENADE) destacamos:

- Andalucía emite o 19% dos GEI seguida de Asturias: 16%, Galicia: 11%, Cataluña: 10% e Castela e León: 9%. Todas elas, exceptuada Cataluña, con elevada presenza de centrais termoelectricas. Como comunidades máis virtuosas figuran no RENADE, Navarra, Madrid, Estremadura e Cantabria.

- As cinco CC.AA. mais contaminantes (Andalucía, Asturias, Galicia, Cataluña e Castela e León) concentran o 65,6% das emisións que soben a 86,3% se ampliamos a mostra até as dez primeiras.

- O RENADE localiza en Galicia 52 instalacións contaminantes con 15.353 Ktep emitidas conxuntamente en 2015. Destacan entre elas: Endesa (As Pontes: 7.618,5 Ktep), Gas Natural Fenosa (Meirama: 3.078,8), Repsol (Refinaría de Bens: 1.157,3), Alcoa (San Cibrao: 1.123,2), Ferroatlántica (Dumbría, Cee: 487,4), Finsa (398,6), Air Liquide (Arteixo: 193), Bioetanol Galicia (Teixieiro: 136,9) como máis contaminantes.

- En perspectiva sectorial: Centrais termoeléctricas (10.559 Ktep), Producción de aluminio primario (1.271,1), Refino de petróleo (1.157,3), Combustión (1.085,7) e Producción de metais non férreos (487,4) son os sectores máis contaminantes.

É importante sinalar que as cifras anteriores, procedentes do RENADE, recollen unicamente a emisións proce-

dentes de fontes concentradas de polución (40,4% do total en España), as restantes non contabilizadas (59,6%) corresponden a fontes difusas como transporte, fogares, servizos, agricultura. En Galicia podemos adoptar unha hipótese similar.

O incremento do prezo da enerxía e a penalización polas emisións emitidas son, xunto coa evolución da demanda, os elementos disuasorios que promoven a tendencia ao abandono das industrias electrointensivas, constatada nos casos de Alcoa Coruña, a Central de Meirama e os inequívocos sinais emitidos por Ferroatlántica.

OPORTUNIDADES NO SUBSISTEMA RENOVÁBEL (SSV): ECONOMÍA VERDE E PARTICIPACIÓN PÚBLICA.

En contraste co escuro panorama que ameaza o SSN, o do SSV é esperanzador e estimulante; o proceso de transición enerxética cara unha economía sustentábel non fai máis que revalorizalo. Practicamente culminado o proceso de explotación eléctrica dos ríos, salvo operacións de optimización de centrais, o momento da enerxía eólica ten chegado, como tamén o da enerxía xeotérmica, da biomasa e a solar.

Na actualidade, Galicia conta con máis de 120 parques eólicos de diferentes características, localizados en 107 municipios, con potencia variable desde 40 a 50 Mw os maiores até os 10 Mw e incluso menos en instalacións experimentais e de autoconsumo. En

2017 Galicia contaba con 3.334 Mw de potencia eólica instalada. Na actualidade asistimos a un intenso programa de repotenciación e instalación de novos parques que poden facer saltar a potencia instalada aos 4.000 Mw en 2020 e tal vez aos 10.000 en 2030.

É significativa a participación dos municipios eólicos no rendemento dos parques instalados no seu territorio, a través de cánones de ocupación e impostos sobre a enerxía xerada por máis que fálte aínda un cadro integral de tratamento fiscal para este tipo de instalacións, con competencias ben delimitadas e distribuídas entre as diferentes administracións concorrentes e os propietarios das parcelas ocupadas. Como quer que sexa, imponse a evidencia de que a participación pública ou colectiva nos parques xeradores eólicos vai ser un imperativo inescusábel propiciado pola índole atomizada desta fonte de enerxía e o impacto directo sobre a propiedade particular e as atribucións públicas que comporta. A necesaria presenza empresarial (promoción, financiamento, elección de tecnoloxía, explotación) debe conxugarse coa participación municipal e colectiva que lle é inherente.

Alexixencia da demanda crecente de enerxía non contaminante e o impacto do imprevisíbel réxime pluviométrico sobre a enerxía hidráulica producida propician a aceleración dos programas de instalación de novos parques de xeración eólica e repotenciación dos actuais. Moi significativo é o caso do parque precursor do Cabo Vilán, instalado en 1991/1992 e obxecto agora dunha profunda renovación tecnolóxica.

O futuro do patrimonio hidráulico galego apunta boas perspectivas de colaboración público-privada até agora inéditas. En datas próximas comezan a vencer as concesións hidráulicas, en vigor durante 75 anos por vía de regra. Tal perspectiva interpela directamente ao Parlamento e ao Goberno galego na activación do inescusábel dereito legal ao rescate. A habitual estratexia da ocultación non parece de aplicación neste caso.

O Observatorio de Sostenibilidade ao que temos feito referencia ofrece un mapa detallado das datas de caducidade das concesións en vigor ao tempo que alerta da conveniencia de proceder à inmediata reclamación da titularidade sen demoras inxustificábeis. A Administración galega, e no seu defecto a municipal pertinente, enfróntanse ao reto de promover os sucesivos rescates, de tanta maior pertinencia canto que afectan mormente a concellos mal comunicados e pouco desenvolvidos que se encontran entre os máis desfavorecidos do país. Unha ollada ao mapa peninsular de centrais en transo de vencemento confirma a proximidade dos vencementos: As Conchas (2024), Montefurado (2029), Os Peares e Santo Estevo (2030), Barrié e Fervenza (2033), Eume (2035) e outros até rematar en Santa Uxía, que alimenta a fervenza do Xallas ao pé do Pindo, con

“ A PARTICIPACIÓN PÚBLICA OU COLECTIVA NOS PARQUES XERADORES EÓLICOS VAI SER UN IMPERATIVO INESCUSÁBEL ”

data de vencemento en 2063. Desde o punto de vista da teoría económica, o rescate ten plena xustificación baixo o concepto de monopolio natural.

O formato institucional dos rescates podería aconsellar a constitución dunha sociedade pública da enerxía e a mudanza climática que integraría de entrada a Sogama (1992), — actualmente suxeita a un réxime de coparticipación público privada 51%/49% entre a Xunta e Naturgy — seguida da participación pública en Reganosa, cuxo capital social de 116 millóns se reparte entre a Xunta, cun 24,31%, e o Grupo To-

jeiro que ostenta o 50,69% decisorio. A SPEMC suxerida tería como patrimonio inicial ambas participacións ás cales iría sumando os sucesivos activos rescata-dos en explotacións hidráulicas baixo a fórmula que mellor preserve os intereses sociais e ambientais conxugados coa participación pertinente para asegurar a correcta explotación e manutención técnica dos activos resca-tados.

A auga e o vento son bens colectivos inalienábeis que o Parlamento e o Goberno galego están obrigados a tutelar e xestionar a favor da sociedade.

**“ O RESCATE DAS
CONCESIÓNS HI-
DROELÉCTRICAS
TEN PLENA XUSTI-
FICACIÓN BAIXO
O CONCEPTO DE
MONOPOLIO
NATURAL ”**



EL SECTOR FINTECH: PRESENCIA EN ESPAÑA Y EN GALICIA

EL SECTOR FINTECH: PRESENCIA EN ESPAÑA Y EN GALICIA

LUÍS A. OTERO GONZÁLEZ, PABLO DURÁN SANTOMIL Y
LUIS IGNACIO RODRÍGUEZ GIL
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA FINANCEIRA E
CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE
COMPOSTELA Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

En este análisis se aborda la transformación que está experimentando el sector financiero con la aparición de las empresas fintech. En este sentido, se describen los modelos de negocio de las principales actividades. También se analiza la importante transformación digital que ha acometido la banca tradicional. A partir del radar de Finnovating se identifican todas las empresas españolas que operan en España y en Galicia. Finalmente, se aborda la regulación que ha permitido su expansión en los principales Hubs internacionales.

DIGITALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS: FINTECH

El 9 de enero de 1995 Bill Gates en el diario American Banker dijo una frase famosa “banks are dinosaurs, they can be bypassed”, es decir, los bancos son dinosaurios y pueden ser suplantados. Esta frase es cada vez más cierta con la introducción de nuevas tecnologías (inteligencia artificial, big data, blockchain, cloud, etc.) que están transformando la banca tradicional hacia una banca digital, al mismo tiempo que han posibilitado la entrada de nuevos competidores (neobancos, challenger banks, etc.).

El término Fintech (Financial Technology), tecnofinanzas o tecnologías financieras designa aquellas actividades financieras que recurren a las nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia en los servicios financieros (Funcas y KPMG, 2017), es decir, recurre a la innovación tecnológica aplicada a los servicios financieros (diccionario digital de la Asociación Española de Banca). En concreto, las empresas fintech prestan un servicio on-line de modo que pueden acceder a una base amplia de clientes sin la necesidad de disponer de una red comercial física como la banca tradicional.

Los modelos de negocio fintech permiten obtener importantes ahorros en costes y, en muchos casos, un servicio de alta calidad y más personalizado (Rubini, 2017). Al mismo tiempo que surgen nuevas empresas fintech, la banca tradicional también está acometiendo su transformación digital, que ofrece oportunidades tanto en el ámbito del front office -satisfacción de las necesidades del cliente-, como en el del back office- mejoras de eficiencia para optimizar el servicio y la calidad ofrecida a los usuarios (Asociación Española de Banca, sf). Los avances fintech están transformando el panorama económico y financiero: ofrecen una amplia gama de oportunidades, a la vez que incrementan los riesgos (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018). Por el lado de las oportunidades los avances fintech pueden respaldar el crecimiento reduciendo los costes y la asimetría de información

e incrementando la eficiencia y la competencia. Tienen, por tanto, la capacidad de mitigar fallos en el mercado y contribuir a mejorar la asignación de riesgos. También tiene el potencial de reducción de la pobreza fortaleciendo el desarrollo y la inclusión (acceso a los servicios financieros) en el sector financiero en especial en poblaciones desatendidas (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018). Pero

pueden también generar riesgos para los consumidores y los inversores y, en términos más generales, para la estabilidad y la integridad financieras (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, 2018).

MODELOS DE NEGOCIO FINTECH

Para Rubini (2017) se identifican principalmente seis modelos de negocio: pagos, gestión de patrimonio, crowdfunding, lending, mercado de capitales y servicios de seguros. No obstante, en el caso concreto de las Fintech, según el informe Funcas-KPMG (2017) las empresas pueden clasificarse de modos muy diversos y en el caso de la Asociación Española de Fintech e Insurtech se agrupan en 13 categorías: asesoramiento financiero y gestión patrimonial, finanzas personales, financiación alternativa (Préstamos sin garantía, crowdfunding y crowdlending), crowdfunding y crowdlending de activos, servicios transaccionales/divisas, medios de pago, infraestructura financiera, criptodivisas y blockchain, insurtech, identificación on-line de clientes, Big Data y Neobancos o challenger banks. A continuación, abordaremos las principales categorías fintech y sus modelos de negocio.

Neobancos y Bancos Challenger

Los Neobancos son empresas que proporcionan una versión mejorada de un banco tradicional pero que operan sin licencia bancaria. Carecen de red física y operan a través de web y aplicaciones móviles para proporcionar a sus clientes servicios bancarios. En general permiten hacer todo tipo de transacciones típica-

**“LOS MODELOS
DE NEGOCIO
FINTECH PER-
MITEN OBTENER
IMPORTANTES
AHORROS EN
COSTES”**

mente bancarias pero en algunos casos también ofertan crowdfunding, préstamos entre pares (P2P) o criptodivisas. Estos bancos tienen como ventaja la reducción de costes pero al no poseer licencia bancaria tienen que trabajar con un banco asociado. Algunos ejemplos de estos bancos son Moven, Simple o Gobank.

Los bancos challenger ofrecen servicios low cost. Se trata de un nuevo tipo de banco que ofrece un servicio de calidad a bajo precio a través de banca on-line y banca móvil. Según KPMG (2016) los bancos challenger en el año 2016 ofrecieron financiación en condiciones más competitivas que la banca tradicional, superaron en rentabilidad a los 5 bancos principales y crecieron en volumen de crédito prestado; frente a la caída experimentada en el sector convencional. También es preciso destacar la aparición entre 2015 y 2016 de nuevos challengers como Atom, Fidor, Monzo o Starling. Entre otros destacan Abacus, Aldermore Bank centrado en PYMES o Amaiz que trata de permitir la gestión de diferentes cuentas en diferentes bancos.

En general, esta nueva generación de bancos se caracteriza por ofrecer una oferta especializada y adaptada al cliente a unos precios muy competitivos debido a que son 100% digitales. Además, la tecnología sobre la que están creados reduce mucho los costes de gestión y es muy flexible para incorporar la prestación de nuevos servicios. Otro aspecto importante es la facilidad con la que los clientes pueden operar y tener una cuenta abierta o acceder a financiación. En general, tanto neobancos como challenger banks

ya empiezan a ser competencia directa de la banca española, destacando N26 y Revolut que ya operan a escala global y que han empezado recientemente en España, pero ya disponen de cierta base de clientes, como es el caso de Revolut con 90.000. Entre sus fortalezas destaca la rapidez para abrir una cuenta (1 minuto aproximadamente), la posibilidad de operar en múltiples divisas sin comisión, transferencias en divisas sin comisiones a tipo real o las huchas virtuales de redondeo. Bnext o 2Getherglobal son neobancos españoles que empiezan su andadura y que incrementarán la competencia en el sector bancario.

Medios de pago

En el ámbito de los medios de pago han aparecido empresas que ofrecen la posibilidad de hacer transferencias on-line, principalmente a través del uso del móvil a través de diferentes Apps. Según, Rubini (2017), las transferencias realizadas a través del móvil crecieron más de un 52%. Otra alternativa que ha surgido recientemente es la posibilidad de utilizar criptomonedas para hacer transacciones directas sin la necesidad de que opere un banco en el proceso. Por otra parte, los pagos P2P se hacen directamente entre ordenante y receptor en plataformas seguras que generalmente aplican costes más reducidos. Entre los principales operadores destacan Transferwise, que es un operador P2P (peer-to-peer) que no reenvía directamente el dinero al remitente, sino que aplica un algoritmo que permite compensar las posiciones dentro de cada divisa, así como disponer de tarjetas de débito que posibilitan 28 divisas en cada cuenta.

Otros importantes operadores son Viber, PayPal, Azimo or Worldremit. Asimismo, es posible realizar pagos a través de redes sociales como pueden ser Facebook, Twitter o Wechat. También se pueden efectuar pagos de Facebook a través de Transferwise, o AxisBank a través de WhatsApp. De hecho, Facebook tiene la opción de pagos sin coste a través de la tarjeta de débito. Por otra parte, la tecnología de pagos a través de móvil también se está extendiendo, siendo las aplicaciones más usadas Alyphay, M-pesa, Google Wallet, Apple Pay y Samsung Pay. El negocio de pagos y transferencias seguirá creciendo de forma importante en un mundo globalizado, si bien estas tecnologías acapararán una cuota de mercado cada vez mayor, debido a los bajos costes de transacción, la accesibilidad, seguridad y la vinculación a redes sociales de uso masivo.

Digital Lending

La actividad crediticia constituye el negocio fundamental de los bancos en el que también se han posicionado las Fintech, proporcionando la posibilidad de hacer préstamos directos, sin intermediarios (P2P lending). Las aplicaciones de digital lending permiten que el prestatario reciba un préstamo sin acudir a una oficina física, presentando la documentación que se requiere on-line, automatizando tareas que tradicionalmente se hacen manualmente, aumentando el proceso de transmisión de información y mejorando la precisión (Goodman, 2016). Además, estas plataformas analizan la información y la comparan con bases de datos de empleo,

registros de propiedad, estado civil y usan algoritmos para comprobar sus movimientos bancarios y capacidad de devolución de deuda. En el proceso P2P los contratos se hacen entre prestamistas y prestatarios y no con la plataforma, de modo que esta sirve para recibir información, analizar el riesgo y establecer las condiciones en las que debe realizarse, a cambio de una comisión. Para evaluar el riesgo utilizan información no tradicional como son las transacciones en Amazon o E-Bay, datos de redes sociales, etc. Además, suelen recomendar la diversificación del riesgo en varias operaciones (FSB, 2017). En caso de impago, las plataformas suelen colaborar en las tareas de recuperación del préstamo y en ocasiones diseñan mecanismos de cobertura del riesgo de impago.

De acuerdo con Lee y Shin (2018), las Fintechs pueden ofrecer mejores tipos de interés y un servicio de mayor calidad. Prosper, Lendingrobot, Lufax, Funding Circle, Lendingclub y Zopa son ejemplos de P2P lending. De acuerdo con la American Bankers Association (2018) en el año 2015 el préstamo digital representaba sólo el 3% del crédito al consumo y el 5% en el sector de pequeñas empresas. No obstante, según Autonomous Research la cuota de mercado se incrementará hasta un 10% en el horizonte del 2020.

Crowdfunding and crowdfinvesting¹

La industria del crowdfunding ha experimentado un gran auge en los últimos años, y según el Banco Mundial se espera que alcance los 96.000 mil mi-

1- Véase <https://www.universocrowdfunding.com/informe-anual-crowdfunding-espana-2017/>

llones americanos de dólares en 2020 (Banco Mundial, 2013). El crowdfunding ayuda a captar dinero de otras personas con diferentes finalidades. La tecnología permite captar pequeñas cantidades, bien con ánimo de lucro o bien de forma altruista, diferenciándose entre diferentes tipos de crowdfunding: donación, recompensa, préstamo y capital. Según Kirby y Worner (2014), el crowdfunding basado en recompensas y en donaciones puede denominarse «crowdfunding comunitario», empleándose el término crowdfunding investing para describir la recaudación de fondos de deuda u valores de capital (acciones, participaciones, etc.). Así ciertas modalidades ofrecen una recompensa (artículos pre-venta de una compañía, algún obsequio como camiseta, discos, etc.), pero en otras ocasiones simplemente el objetivo es ayudar a desarrollar un proyecto a través de una donación. El crowdinvesting, por el contrario, tiene por objeto la financiación de un proyecto y la participación en los posibles beneficios futuros. En España según el estudio realizado por la consultora Universo Crowdfunding, en colaboración con la Universidad Complutense de Madrid recaudó en España más de 100 millones de euros en 2016, siendo el crowdlending o crowdfunding de préstamos la modalidad líder del sector.

Wealth Management (Roboadvisors)

La gestión de patrimonios integra la oferta de productos y servicios financieros, la gestión de carteras y la planificación financiera. Los roboadvisor son un tipo de asesores que proporcionan un servicio de gestión de carteras basado en la web donde prácticamente

no intervienen personas. Estas características lo hacen especialmente atractivo porque no es necesario disponer de un elevado patrimonio. Los algoritmos en los que se basan los roboadvisors permiten prestar servicios muy personalizados. En general, configuran una cartera que se ajusta periódicamente en función de las condiciones del mercado, cobrando una comisión por gestión.

Según Rohner y Uhl (2018) los roboadvisors permiten implementar inversiones pasivas muy eficientes, porque utilizan fundamentalmente ETF (Exchange Trade Funds) y evitan sesgos de comportamiento. El coste anual estimado de ahorro respecto a soluciones tradicionales se estima en un 4,4% anual. Además, permiten un mayor nivel de customización y adaptación a las preferencias de los clientes, construyendo carteras más ajustadas a cada perfil. En general las estrategias en las que se implementan son pasivas debido a que en general una estrategia activa suele ser más cara y en un porcentaje elevado no supera al valor del índice de referencia una vez considerados los costes de gestión. Al igual que ocurre con otras Fintech, los roboadvisors ya constituyen y constituirán una parte importante del asesoramiento financiero y será integrado en los bancos tradicionales y en las principales gestoras de fondos de inversión. Entre las empresas que se incluyen destacamos Vanguard, Betterment, Personal Capital and Wealthfront. En España también ha surgido un número importante de empresas en el ámbito del Wealth management, destacando Finanbest, Indexa Capital, Finizens, Accurate, ETFmatic o T-advisor.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA BANCA

El ecosistema Fintech está constituido según Diemers et al. (2015) por emprendedores, gobiernos e instituciones financieras. Rubini (2017) identifica cinco elementos principales que conforman el ecosistema fintech: startups o emprendedores que ponen en marcha empresas innovadoras, desarrolladores de tecnología lo que es un elemento

fundamental para el desarrollo del sector FinTech. (Big Data, Cloud Computing, Blockchain, Algoritmos, etc.), gobiernos ya que establecen las normas en las que deben actuar las empresas Fintech, clientes, y finalmente, instituciones tradicionales, que han pasado de ver a las empresas startups como competidoras a colaboradoras. El desarrollo de un entorno Fintech precisa de varios elementos esenciales (Diemers et al., 2015): Un entorno de negocio fa-

vorable con equipamiento y tecnología, así como la disponibilidad de personal especializado. Un gobierno que apoya su desarrollo a través de la regulación del negocio. Acceso a fuentes de finan-

ciación que se implican en el desarrollo de start-ups, tales como capital riesgo, ayudas públicas, incubadoras y aceleradoras. Finalmente, un importante know-how en el ámbito financiero.

En el informe titulado The disruption of banking que publicó en el año 2015 The Economist² se encuestaron a ejecutivos de la industria bancaria y de empresas fintech. Los resultados muestran que 9 de cada 10 ejecutivos bancarios afirmaron que las Fintechs tendrán un impacto significativo en el futuro inmediato de la industria bancaria; y más de la mitad que los bancos están aún ignorando el reto que supone esta disrupción. El informe también muestra razones por las que la banca y las Fintech además de competir pueden colaborar dadas las fortalezas de ambas partes. Las fortalezas de banca tradicional giran en torno a la reputación, la lealtad del cliente, la base de clientes y la experiencia en la gestión del riesgo; mientras que las nuevas empresas Fintech tienen una especialización en una gama limitada de productos, menor presión regulatoria, y una mayor agilidad y velocidad en el mercado y capacidad para innovar.

En España, la banca tradicional ya ha recorrido un importante camino en cuanto a digitalización, pero también es cierto que todavía queda un importante trabajo por hacer. En este sentido, atendiendo al indicador SmarTec Index (analiza la madurez tecnológica de grandes organizaciones) elaborado por Kyocera Document Solutions³, se observa que

“LA DIGITALIZACIÓN CONTRIBUYE A LA GENERACIÓN DE VALOR EN LA ECONOMÍA”

2- Véase https://eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf

3- Véase https://www.kyoceradocumentsolutions.es/index/about_us/noticias/noticias_details.L3B-yaW50ZXJfbXVsdGlmdW5jdGlvbmlFscy9uZXdzLzlwMTgvdGFfdHJhbnNmb3JtYWVpY24w.html.

el nivel de madurez digital en España se sitúa en el 55%. Si se desglosa por sectores analizados los resultados son Administración Pública (54%), Distribución (60%), Industria (54%), Sanidad (52%), Servicios (47%), y Banca y Seguros (63%). Tal y como se puede observar el sector financiero lidera el grado de digitalización. Como se puede deducir de estos datos, la digitalización en la banca todavía tiene un gran recorrido en nuestro país. En este sentido y atendiendo al uso, los datos del INE (2018) sobre porcentaje de usuarios de Internet (personas de 16 a 74 años) que en los últimos 3 meses (año 2018) han realizado alguna actividad en banca electrónica ha sido del 58,5% (mujeres) y 54,5% (hombres). Los países europeos con un mayor porcentaje son Noruega con un 96%, Islandia con un 95% y Holanda y Finlandia con un 94%.

Existe un consenso generalizado de que la digitalización contribuye a la generación de valor. A nivel general y si nos comparamos con economías más avanzadas, por ejemplo, con Estados Unidos, en esta economía la digitalización ha contribuido a mejorar el valor añadido de su economía casi siete veces más de lo que lo ha hecho en España (Minsait, 2018). A nivel europeo, la Comisión Europea, dentro de su informe Agenda Digital para Europa⁴, elabora el Digital Economy and Society Index (DESI)⁵ que mide el progreso en el ámbito digital analizando cinco áreas (conectividad, capital humano, uso de servicios de internet, integración de la tecnología digital y servicios públicos digitales). España

ocupa el puesto número 10 de los 28 Estados miembros de la UE en el Índice DESI de 2018. En 2017, Irlanda y España fueron las que más progresaron (cerca de 5 puntos en comparación con un promedio de la UE de 3,2).

La transformación que está sufriendo la banca derivada de la digitalización es innegable. Así, el séptimo estudio “Emociones en Banca en España” llevado a cabo por EMO Insights⁶ nos revela la existencia de nuevos modelos de relación con el cliente basados en “oficinas inteligentes” y banca móvil. Se siguen utilizando las oficinas como canal de contacto si bien en los últimos cuatro años su uso semanal se ha reducido un 56% y el 11,5% de los clientes no ha visitado en el último año una oficina de su banco. Asimismo, el papel que van tomando las oficinas está cambiando, cada vez más, se están convirtiendo en centros de valor añadido, y éstas no se visitan para la realización de operaciones que podríamos calificar de más rutinarias. En esta línea, el 96,6% de los que usan la banca móvil han realizado operaciones básicas como consulta de movimientos, y el 16,7% han realizado alguna operación avanzada como contratación

“LA BANCA ESPAÑOLA, COMPARADA CON LA EUROPEA, TIENE UN ELEVADO NIVEL DE MADUREZ DIGITAL EN TÉRMINOS RELATIVOS”

4- Véase: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-scoreboard>

5- Véase: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

6- Véase: <https://emoinsights.com/estudios-emocionales-sectoriales/>

de productos. Cada vez más se están impulsando las oficinas inteligentes enfocadas hacia un nuevo modelo sin colas, con pantallas digitales, horarios más amplios, acceso a wifi, etc.

Si atendemos a la inversión publicitaria digital, el sector finanzas (banca) ocupa la quinta posición con el 8,2 % de la inversión sobre el total en 2017. El banco que más invierte es BBVA con un 27,18%, seguido por Banco Santander con un 17,52% y el tercer puesto lo ocupa CaixaBank con un 11,86%, según datos del estudio Observatorio digital de marketing del sector finanzas (IABSpain, 2018). En dicho estudio también se analizó el tipo de usuario de este sector, los datos obtenidos fueron que un 40% de los usuarios del sector finanzas se caracterizan por ser “Moderate Users”: acceden a la red y consumen servicios online

de manera moderada. El 30% en cambio se consideran “Heavy Users”, es decir, que acceden de forma constante.

Por otra parte, el Informe de madurez digital España 2018 (Minsait, 2018) revela que la banca tiene un elevado nivel de madurez digital en términos relativos, si lo comparamos con la banca europea. Según sus datos, el 60% de las organizaciones lleva años fomentando la cultura digital y el 90% de los bancos explota las posibilidades de Big Data. Con respecto al cliente, el 80% de los bancos analiza el comportamiento del consumidor en la web y en un 50% de los casos, la web incluso se adapta de manera activa en función de dicho comportamiento. En cuanto a la digitalización de los procesos de negocio, tan sólo los bancos con mayor capacidad de inversión están explorando las tecnologías más disruptivas. Del estu-

TABLA 1.- INDICADORES SOBRE LA INVERSIÓN TECNOLÓGICA / DIGITALIZACIÓN DE LA BANCA.

BANCOS	INVERSIÓN TECNOLÓGICA / DIGITALIZACIÓN	CLIENTES DIGITALES	% CLIENTES DIGITALES	% CLIENTES DIGITALES
Banco Santander	20.000 millones de € en los próximos cuatro años	32 millones	48%	32%
BBVA	1.130 millones de € en 2018	27 millones	51,43%	41%
Caixabank	844 millones de € en 2018	6 millones	32%	
Bankia	1.000 millones de € (2018-2000)	3,2 millones	45,5%	25,8%
Banco Sabadell		4,7 millones	52%	22% (España) 42% (Reino Unido)
Abanca			+ del 50% de los 2,5 millones de clientes	56,5% de las transacciones

Fuente: Elaboración propia a partir de informes anuales y planes estratégicos de las compañías.

dio también se desprende la importancia atribuida por el sector a la seguridad en todas sus operaciones, ya que un ciberataque conlleva un riesgo reputacional muy alto, en este sentido, en todos los bancos figura un responsable de ciberseguridad (CISO), que se responsabiliza de los diferentes tipos de riesgos, y del delegado de protección de datos (DPO), encargado específicamente del cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR).

De forma generalizada todas las entidades financieras, en mayor o menor medida están inmersas en dicho cambio digital, no hay más que analizar su planes estratégicos o informes anuales del último año para ver que todos incluyen información referida a dicho tema. Desarrollando la información contenida en la tabla anterior, cabe indicar que el Banco de Santander ha anunciado recientemente una gran apuesta por la digitalización. En su nuevo plan estratégico que ha presentado en Londres, el día 3 de Abril de 2019⁷ en el denominado Investors Day, prevé invertir hasta 20.000 millones de euros en los próximos cuatro años en tecnología y digitalización para impulsar la rentabilidad y la eficiencia con un ahorro de costes operativos. En dicha presentación el Santander afirmó tener 32 millones de clientes digitales que representan el 48% sobre los clientes activos (incre-

mentándose un 26% respecto a 2017 y un 93% respecto a 2015) y que el gasto en el año 2018 ascendió a aproximadamente 5.000 millones de euros (9,9% de los ingresos). Las ventas digitales ya representan el 32% de las ventas totales del grupo. El 68% de los clientes digitales acceden vía apps móvil. Más concretamente en España, cuentan con 4,8 millones de clientes digitales.

Por su parte, BBVA cuenta con 27 millones de clientes digitales (incrementándose un 20% respecto a 2017), alcanzando el 51,43% de los clientes totales del banco. En el 2018, el 41% de las ventas se realizaron por canales digitales en el Grupo frente al 28% del año anterior. En la actualidad, solo un 7% de todas las transacciones del banco se hacen en las oficinas. Sigue realizando inversiones para acelerar el cambio tecnológico, así en 2018, la entidad dedicó a inversión tecnológica 1.130 millones, lo que supone un 63% más del desembolsado en 2017⁸.

Otro de los bancos que está plenamente inmerso en su digitalización es Caixabank como muestra en julio de 2018 ha sido reconocido como el Mejor Banco Digital de Europa Occidental por Euromoney. Además, el 57% de los clientes particulares de CaixaBank son digitales (6 millones) lo

7- https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/CHAIRMAN_PRESENTATION_VF.pdf

8- <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/9721650/02/19/BBVA-acelera-en-su-transformacion-al-invertir-un-63-mas-en-tecnologia.html>

que representa un 32% de penetración en clientes digitales, asimismo cuenta con 283 oficinas con nuevo formato (Stores) queriendo llegar a las 600 en 2021. En cuanto a digitalización de procesos internos ha experimentado notables avances, así el 100% de los gestores cuenta con SmartPC y SmartPhone lo que les permite digitalizar el 100% de los procesos con la consiguiente mejora en agilidad, simplificación de documentación y trazabilidad.

En cuanto a Bankia, tal y como figura en su Plan estratégico 2018-2020, se fija como objetivo una inversión tecnológica de 1.000 millones de euros, así como, que dos tercios de sus clientes sean digitales en los próximos tres años. En 2018 el 45,4% de los clientes fueron digitales (3,2 millones) y el 25,8% de las ventas se han producido por canales digitales, el 31,4% de las concesiones de crédito al consumo se hicieron de forma digital, al igual que el 19,4% de la contratación de planes de pensiones o el 12,6% de fondos de inversión. La distribución de la actividad por canales digitales ha sido App 56%, web pública 21%, banca online 17%, banca online empresas 5% y wallet 1%. Internamente ha llevado a cabo talleres centrados en cambio digital y en el que participaron 91 directores y 87 predirectivos, mostrando su intención de continuar en esta línea de trabajo en 2019.

Otro de los bancos que está experimentando una importante transformación digital es Banco Sabadell. Los clientes digitales han aumentado en el 2018 un 6% hasta los 4,7 millones de clientes lo que supone que el 52% de los clientes sea digitales. Las ventas digitales en España representan el 22%, mientras que en el Reino Unido representan el 42%, lo que nos indicaría que todavía queda mucho que hacer en España.

Otra entidad que nos interesa por su implantación en el territorio gallego es Abanca. También ha llevado a cabo una clara apuesta por los canales digitales que, junto a la política de migración operativa, le ha permitido derivar un 57% de las transacciones totales fuera de la oficina. El canal digital es el que experimentó un mayor crecimiento, el 56,5% de las transacciones totales, tras crecer un 18,7% en 2018. Por su parte, la banca electrónica, móvil y telefónica es utilizada por más de la mitad de los 2,05 millones de clientes con los que cuenta la Entidad, en el último año ha crecido un 13,9%. En productos como las hipotecas, la producción con origen digital supone un 19% del total de la Entidad, y el crecimiento respecto al 2017 es de un 19%. En diciembre de 2018, el 42% de los clientes particulares activos de ABANCA menores de 70 años utilizaron la aplicación de Banca Móvil.

SECTOR FINTECH EN ESPAÑA Y EN GALICIA

Un aspecto importante en el sector Fintech son los denominados centros o hub Fintech. Deloitte (2017), véase un resumen en Brett (2017), analizaron 44 hubs en función de un importante número de aspectos cualitativos y cuantitativos, destacando el talento (financiero, tecnológico y emprendedor), el capital (principalmente venture capital), la demanda y la regulación. Los hub FinTech se definieron en el estudio como una localización FinTech que abarca infraestructura, organizaciones y personas. Los centros en ese estudio se han definido como ciudades (Londres, New York, etc). Madrid es analizada, siendo el representante del Hub la Asociación Española de FinTech e InsurTech. En dicho informe se afirmaba en base a las encuestas realizadas que Madrid era un ecosistema favorable para las FinTech y el espíritu emprendedor, pero se necesita más apoyo gubernamental y regulatorio para reducir las barreras de entrada.

“ESPAÑA ES UN PAÍS EN EL QUE SE SIGUEN DESARROLLANDO UN GRAN NÚMERO DE EMPRESAS FINTECH”

Las redes Blockchain, Big Data y P2P se encuentran entre las principales tecnologías en Madrid.

Por otro lado, España es un país en el que se han y se están desarrollando un gran número de empresas fintech. Aunque no figura entre los principales países fintech-friendly del mundo⁹, el último Mapa de Fintech de Finnovating¹⁰ muestra en Febrero de 2019 un total de 337 startups Fintech en España en diferentes ámbitos (pagos, préstamos, divisas, etc.). El crecimiento que se produce año a año en el sector es elevado, según el denominado Fintech Radar Spain de Finnovista¹¹ de Octubre de 2017 en España existían 294 startups de origen español, lo cual representa un crecimiento muy elevado respecto el anterior Radar publicado en julio del 2016 (209 startups). Analizando los datos en detalle se observa como en los últimos años se está creando un número elevado de startups, si bien es cierto que también hay empresas que desaparecen o quedan inactivas. Así podemos afirmar que el ecosistema formado por las startups

9- El principal país es Reino Unido. Ello es debido a cuestiones políticas, fiscales, talento de los empleados y los múltiples programas estatales que apoyan a FinTech y las nuevas empresas relacionadas. Dentro de Reino Unido, Londres es el principal Hub Fintech.

10- Véase <https://i1.wp.com/www.finnovating.com/news/wp-content/uploads/2019/02/Mapa-Fintech-Febrero.jpg?ssl=1>

11- Véase <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-spain>

españolas está formado por más de 300 empresas que operan en 13 especialidades diferentes, destacando los pagos y remesas, préstamos, gestión de finanzas personales, crowdfunding y gestión de finanzas empresariales. Además, un 7% ya nacieron entre el 2000 y 2005 y un 3% entre 2005 y 2010; siendo el resto de reciente creación y superando el punto muerto un 27% de las empresas (BBVA, 2018).

Hemos analizado la localización de las Startups Fintech del radar de Finnovating en España para elaborar la siguiente tabla y gráfico de localización de las empresas. Se observa como Madrid y Cataluña son las CCAA que destacan con un mayor número de startups. En concreto en Madrid hay 159 empresas que constituyen un importante ecosistema Fintech y Cataluña con 75 también es un centro relevante. En tercer lugar, se coloca la Comunidad

TABLA 2.- LOCALIZACIÓN DE STARTUPS FINTECH POR COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS

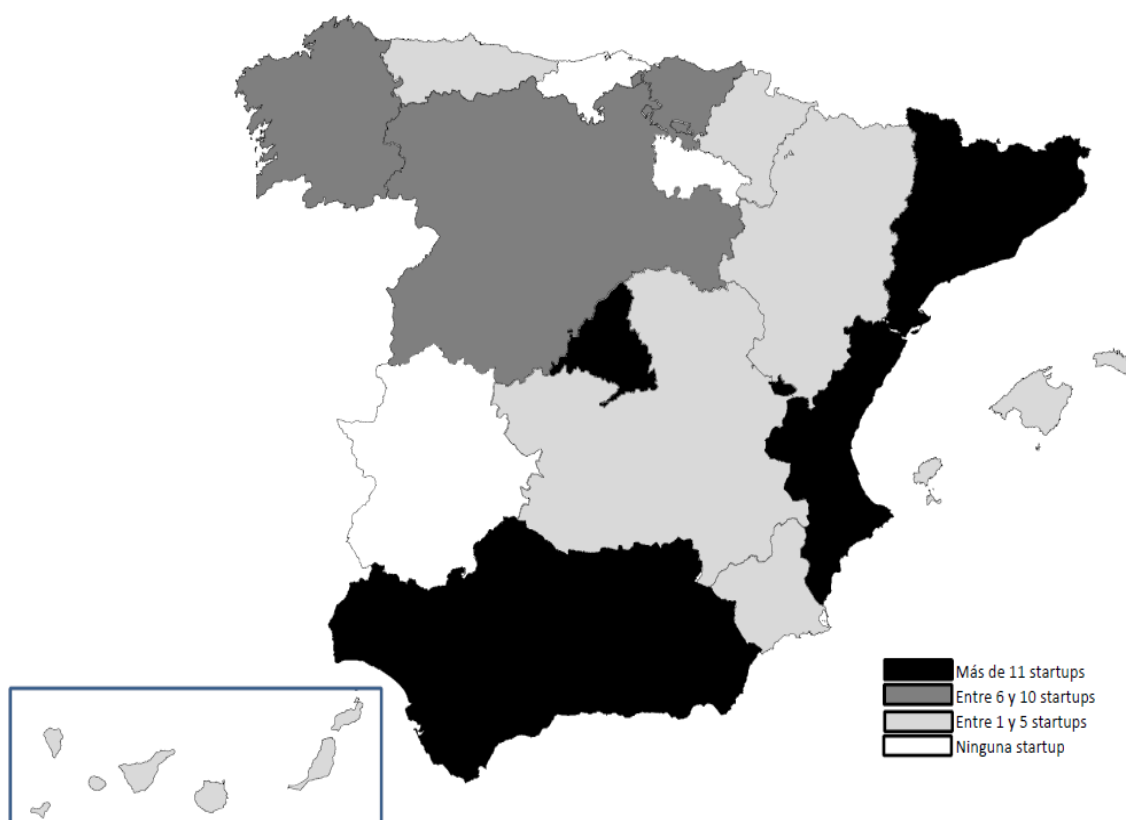
COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS	STARTUPS
Andalucía	17
Aragón	2
Asturias, Principado de	1
Baleares, Illes	3
Canarias	3
Cantabria	0
Castilla y León	7
Castilla - La Mancha	4
Cataluña	75
Comunitat Valenciana	28
Extremadura	0
Galicia	9
Madrid, Comunidad de	159
Murcia, Región de	1
Navarra, Comunidad Foral de	2
País Vasco	6
Rioja, La	0
Ceuta	0
Melilla	0
No encontrada información	18
Exterior	20
Extinguida	1
Total general	356

Fuente: Elaboración propia en base al radar de Finnovating

Valenciana, en cuarta posición Andalucía, mientras que Galicia ocupa la quinta posición con 9 startups. Analizando

los datos de Galicia, Coruña con 5 y Pontevedra con 4 son las provincias donde tienen su razón social.

GRÁFICO 1.- LOCALIZACIÓN DE STARTUPS FINTECH POR COMUNIDADES Y CIUDADES AUTÓNOMAS



Fuente: Elaboración propia en base al radar de Finnovating

Respecto a las empresas gallegas, como podemos comprobar en la siguiente tabla, actúan en diferentes segmentos de la cadena de valor, como son

los pagos, préstamos, divisas o inversión. Todo ello nos hace pensar en un sector incipiente que puede constituir el germen sobre el que impulsar un hub Fintech.

TABLA 3.- LISTADO DE STARTUPS FINTECH GALLEGAS

NOMBRE	TIPOLOGÍA	CATEGORÍA	EMPRESA	WEB	PROVINCIA
OpSeeker	Roboadvisors	Inversión	Opseeker Tech, S.L./ Sistemius	https://opseeker.com/	A Coruña
Inversa	Crowdlending / Crowdfunding	Préstamos	Galaicus Fintech, S.L.,	https://www.inversa.es	A Coruña
Trocobuy	Crowdlending / Crowdfunding	Préstamos	TROCOBUY S. L	https://www.trocobuy.com/es	A Coruña
Coincelt	Bitcoin / Blockchain	Divisas		https://github.com/Coincelt	A Coruña
Wayapp	TPV	Pagos	WAYAPP EUROPE SL	https://www.wayapp.com/	A Coruña
Coinscrap	Saving Tools	Finanzas Personales	Coinscrap Finance S.L.	https://coinscrap.com/	Pontevedra
Livetonic	Herramientas	Finanzas Personales	LVTC FINANCIAL AND INSURANCE ADVISOR SL / Livetopic	https://livetopic.es/	Pontevedra
Qbitia	Plataformas de trading	Inversión	QUBITIA SOLUTIONS, S.L. / Qbitia	http://qbitia.com	Pontevedra
Senseitrade	RRSS	Inversión	TXSTOCKDATA S.L.	https://senseitrade.es/	Pontevedra

Fuente: Elaboración propia en base al radar de Finnovating

UN ASPECTO IMPORTANTE: LA REGULACIÓN (SANDBOXES)

Algunas autoridades están analizando nuevos enfoques normativos como los bancos de pruebas o sandboxes como instrumento para dar respuesta a las necesidades de innovación en el sector financiero, tanto empresas que ya cuentan con una licencia como a start ups que necesiten obtenerla. Por tanto, los sandbox son una de las varias herramientas que los reguladores pueden usar, siendo otras herramientas las reformas regulatorias, la regulación diferenciada, renuncia o excepciones, etc. También están impulsando otros mecanismos para promover la innovación financiera como las incubadoras, las aceleradoras y los centros de innovación o Fintech Hub, para comprender

cuál es la forma más adecuada de gestionar los riesgos asociados (Jenik y Lauer, 2017). El primer marco de tipo sandbox fue creado en los Estados Unidos por la Oficina de Protección al Consumidor Financiero (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB) en 2012 bajo el nombre Project Catalyst. Posteriormente en 2015 la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido (Financial Conduct Authority, FCA) acuñaría formalmente el término como “regulatory sandbox” (FCA 2015). En la actualidad son múltiples los países que recogen un sandbox regulatorio.

El sandbox regulatorio o espacio controlado de pruebas, que es un “conjunto especial de reglas que permite a las empresas probar sus productos y servicios innovadores en un entorno seguro y limitado, con posibilidad de obte-

ner exenciones de determinados requisitos del marco regulatorio o supervisor o con garantías en caso de incertidumbre regulatoria” (Asociación Española de Banca, 2017). Una vez finalizado el periodo de pruebas, los productos y servicios financieros pueden ser descartados o lanzados al mercado. En España la Asociación Española de FinTech e InsurTech (AEFI) publicó en febrero de 2017 el Libro Blanco sobre Regulación FinTech y en Marzo de 2018 la Propuesta para la implantación de un Sandbox en España. La Asociación Española de Banca (2017) también apoyó el establecimiento de un sandbox en España que permita a ofrecer servicios financieros innovadores, con un equilibrio entre el desarrollo de la innovación y la necesaria estabilidad financiera. Así en Julio del 2018 se ha presentado el denominado Anteproyecto de Ley de medidas para la transformación digital del sistema financiero (Ministerio de economía y Empresa, 2018) que regula el espacio controlado de pruebas o regulatory sandbox. Este se define como “un conjunto de disposiciones que amparen la realización controlada y delimitada de pruebas dentro de un proyecto que puede aportar una innovación financiera de base tecnológica” (Ministerio de Economía y Empresa, 2018). El espacio controlado de pruebas es seguro para los participantes, dado que se establece un régimen de garantías y protección a la

“LAS FINTECH SE UNEN A LAS INNOVACIONES FINANCIERAS QUE HAN IDO TRANSFORMANDO LA FORMA EN LAS QUE SE REALIZAN LAS OPERACIONES”

clientela durante la realización de las pruebas, y sin riesgo para el conjunto del sistema financiero, dado que no supondrá en autorización para el comienzo de la prestación de servicios con carácter habitual. En consecuencia, los proyectos piloto y las pruebas propuestas no están sujetas a la legislación específica habitual aplicable a la prestación de servicios financieros. Al mismo tiempo dicho espacio también tiene interés desde el punto de vista del supervisor ya que permite conocer los desarrollos y efectos de la

transformación digital en los usuarios y en la estabilidad financiera.

CONCLUSIONES

Las Fintech se unen a un conjunto de innovaciones financieras que han ido transformando a lo largo del tiempo la forma en las que se realizan las operaciones. El sector Fintech puede aportar soluciones ingeniosas y revolucionar el sector financiero tradicional aportando un servicio más completo, pero también puede afectar a su estabilidad financiera. En este sentido en Banco Internacional de Pagos señala que el sector Fintech puede favorecer aspectos importantes como son la inclusión financiera, una mayor customización y adaptación a las particularidades del cliente y una reducción de los costes de transacción o la

reducción del riesgo sistémico derivado de la fragmentación del mercado al haber mayor competencia (BIS, 2018). Como hemos podido comprobar su desarrollo precisa de una regulación flexible en las etapas tempranas y de la combinación de aceleradoras, cualificación y fondos de capital riesgo. España ha generado

en pocos años un ecosistema importante ubicado principalmente en Madrid y Barcelona. Galicia es la quinta comunidad más importante con nueve empresas lo que pone de relieve la necesidad de diseñar una estrategia que favorezca tanto la expansión de las existentes como el nacimiento de nuevas iniciativas.

BIBLIOGRAFÍA

Abanca (2019a). Cuentas anuales consolidadas 2018. Disponible en <https://www.abancacorporacionbancaria.com/es/inversores/informacion-financiera/>

Abanca (2019b). Resultados 2018. Disponible en <https://comunicacion.abanca.com/es/noticias/resultados-2018-abanca-gana-430-millones-y-situa-su-rentabilidad-en-el-114-por-ciento/>

American Bankers Association (2018). The State of Digital Lending, Results of an American Bankers Association research study. Disponible en <https://www.aba.com/Products/Endorsed/Documents/ABADigitalLending-Report.pdf>

Asociación Española de Banca (2017). Sandbox Regulatorio Nota de posición industria bancaria española. Disponible en <https://s2.aebanca.es/wp-content/uploads/2018/05/aeb.17.07.04-sandbox-regulatorio-publico.pdf>

Asociación Española de Banca. Diccionario digital. Disponible en <https://www.aebanca.es/digitalizacion/>

Asociación Española de FinTech e InsurTech (2017). Libro Blanco de la Regulación FinTech en España. Disponible en <https://solucionesconfirma.es/observatorio/wp-content/uploads/Libro-BlancoFinTech.pdf>

Asociación Española de FinTech e InsurTech (2018). Propuesta para la implantación de un Sandbox en España. Disponible en https://asociacionfintech.es/wp-content/uploads/2018/03/Informe_Final_Propuesta_Sandbox_Espa%C3%B1a.pdf

Banco Mundial (2013). Crowdfunding's potential for the developing world. Washington DC: *World Bank*.

Banco Sabdell (2019). Informe anual 2018. Disponible en <https://www.grupbancsabadell.com/memoria2018/es/#indice>

Banco Santander (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/INFORME_ANUAL_2018_ESP_Acc_JGA19.pdf

Bank for International Settlements (2018): Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors. Disponible en <https://www.bis.org/bcbs/publ/d431.htm>

Bankia (2019). Informe anual 2018. Disponible en <https://www.bankia.com/recursos/doc/corporativo/20120927/anual/informe-anual-bankia-2018.pdf>

BBVA (2018). Así es el sector fintech en España. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/asi-sector-fintech-espana/>

BBVA (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://accionistaseinversores.bbva.com/wp-content/uploads/2019/02/4.Cuentas_Anuales_Individuales_BBVA_-2018.pdf

Brett, L. (2017). What makes a successful FinTech hub in the global FinTech race?. Inside Magazine, 16, 1-7.

Caixabank (2019). Informe anual 2018. Disponible en https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion_accionistas_inversores/IDG_31122018_WEB_CAS.pdf

Comisión Europea (2018). Índice de la Economía y la Sociedad Digitales 2018, Informe de país para España. Comisión Europea. Disponible en <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/scoreboard/spain>

Deloitte (2017). A tale of 44 cities Connecting Global FinTech: Interim Hub Review 2017. Disponible en <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/Innovation/deloitte-uk-connecting-global-fintech-hub-federation-innotribe-innovate-finance.pdf>

Diemers, D., Lamaa, A., Salamat, J. y Steffens, T. (2015). Developing a FinTech ecosystem in the GCC. Dubai: Strategy&, 16. Disponible en <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Developing-a-FinTech-ecosystem-in-the-GCC.pdf>

EMO Insights International (2019). El estudio de emociones en el sector bancario de particulares en España 2019. Disponible en <https://emoinsights.com/estudio-emociones-banca-espana/#-contacto>

Financial Conduct Authority (2015). Regulatory sandbox. Disponible en <https://www.fca.org.uk/firms/regulatory-sandbox>

Finnovista (2017). Informe sobre innovación Fintech en España, 1ª Parte. Disponible en <https://www.finnovista.com/actualizacion-fintech-radar-spain/>

Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (2018). Agenda de Bali sobre Tecnofinanzas: documento de introducción. Disponible en <http://documents.worldbank.org/curated/en/726141539098261409/pdf/130563-BR-PUBLIC-on-10-11-18-2-30-AM-Spanish-BFA-2018-Sep-Bali-Fintech-Agenda-Board-Paper.pdf>

FSB (2017): Fintech credit. Market structure, business models and financial stability implications. Financial Stability Board. Disponible en: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/CGFS-FSB-Report-on-FinTech-Credit.pdf>

Funcas y KPMG (2017). Fintech, innovación al servicio del cliente. Informe del Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas-KPMG.

Goodman, L. (2016). Why Rocket Mortgage Won't Start Another Housing Crisis. Urban Institute Urban Wire Blog. Disponible en <https://www.urban.org/urban-wire/why-rocket-mortgage-wont-start-another-housing-crisis>

IABspain (2018). Observatorio Digital Marketing del sector Finanzas. IABspain. Disponible en <https://iabspain.es/estudio/observatorio-digital-marketing-del-sector-finanzas/>

INE (2018). Porcentaje de usuarios de Internet en los últimos 3 meses por tipo de actividad realizada. 2018 (% de personas de 16 a 74 años). Disponible en https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259925528782&p=1254735110672&pagina-me=ProductosYServicios%2FPYSLayout

Jenik, I. y Lauer, K. (2017). Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion. CGAP Working Paper. Disponible en <https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017.pdf>

Kirby, E. y Worner, S. (2014). Crowd-funding: An infant industry growing fast. IOSCO (International Organization of Securities Commissions) Research Department. Disponible en <http://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>

KPMG (2016). A new landscape. Challenger banking annual results. Disponible en <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/challenger-banking-report-2016.PDF>

KYOCERA (2018). La transformación digital ya se muestra madura en el 55% de las grandes empresas españolas. KYOCERA Document Solutions España. Disponible en https://www.kyoceradocumentsolutions.es/index/about_us/noticias/noticias_details.L3ByaW50ZXJfbXVsdGlmdW-5jdGlvbmlFscy9uZXdzLzlwMTgvdGFfdHJhbnNmb3JtYWNPb24w.html

Lee, I. y Shin, Y.J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.

Ministerio de Economía y Empresa (2018). Anteproyecto de Ley de medidas para la transformación digital del sistema financiero. Disponible en http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/noticias/2014/180711_AP_Ley_transformacion_digital_sistema_financiero_f.pdf

Minsait (2018). Informe Madurez digital España 2018. Disponible en <https://www.minsait.com/es/actualidad/insights/informe-minsait-sobre-la-madurez-digital-en-espana>

Rohner, P. y Uhl, M. (2018). Robo-Advisors vs. Traditional Investment Advisors - An Unequal Game, *Journal of Wealth Management*, 21, 44-50.

Rubini, A. (2017). *Fintech in a Flash: Financial Technology Made Easy*. Walter de Gruyter GmbH & Co KG.

The Economist Intelligence Unit (2015), *The Disruption of Banking*. The Economist Intelligence Unit. Disponible en https://eiuperspectives.economist.com/sites/default/files/EIU-The%20disruption%20of%20banking_PDF_0.pdf



ACTIVIDADES MARÍTIMAS EN GALICIA: BALANCE E PERSPECTIVAS

ACTIVIDADES MARÍTIMAS EN GALICIA: BALANCE E PERSPECTIVAS

MANUEL VARELA LAFUENTE
ERENEA-ECOBAS, UNIVERSIDADE DE VIGO

O aproveitamento das oportunidades do mar require tanto iniciativa pública como privada. Completar e precisar as necesarias regulacións que favorezan a eficiencia e a sustentabilidade son obxectivos da acción pública. A influencia sobre as iniciativas científicas tamén se coloca especialmente neste lado. O ámbito público, a súa vez, ten varios escenarios: europeo, estatal e autonómico. Todos son decisivos e a coordinación é importante. Revisamos aquí as debilidades e fortalezas da economía do mar neses tres escenarios nnos comezos deste século XXI.

IMPORTANCIA DO MAR NA ACTIVIDADE ECONÓMICA

En documentos da Unión Europea sobre Economía Azul (2006, 2012) estimábase que o 25 % da poboación europea residía en rexións marítimas e que nelas orixinábase o 40% do PIB europeo. Estimábase ademais que as actividades económicas dependentes do mar representaban 5.4 millóns de postos de traballo e o 75% do comercio exterior de Europa (o 37% do comercio interior da UE).

Entre as actividades que teñen que ver directamente co marítimo (efectos arrastre aparte) percibimos inmediatamente as que

se relacionan coa produción que ten por obxectivos recursos mariños, xa sexan vivos (pesca, acuicultura...) ou non vivos (minerais ou recursos fósiles). Entre eles están os recursos enerxéticos de orixe mariña, que non se limitan a xacementos de petróleo ou gas natural, e inclúen as fontes eólicas, undimotrices, mareais ou xeotérmicas. Ademais, á extracción de recursos propiamente dita hai que engadir as actividades de transformación e distribución, que en boa medida sitúanse nas zonas costeiras.

“O EQUILIBRIO
ECOSISTÉMICO
E OS EFECTOS DO
CAMBIO
CLIMÁTICO TEÑEN
ESPECIAL
RELEVANCIA NO
MEDIO MARIÑO”

A esta produción de bens tipicamente mariña, hai que engadir as actividades de servizos: transporte (de mercadorías

e persoas), turismo e lecer (o clásico de sol e Praia, ou ben outros formatos con máis acento cultural ou deportivo), e outras actividades relacionadas coa defensa ou a seguridade marítima. Outra parte significativa das actividades refírese ao equipamento e as infraestruturas relacionadas con todo o anterior: os portos e a construción naval son as referencias principais que se sitúan nos espazos costeiros.

Debemos completar esta visión panorámica coa consideración do capital humano e intelectual e das funcións ambientais relacionadas co mar. As actividades mencionadas requiren capacitacións e coñecementos específicos, como base de xeración de valor. Sen dúbida nos últimos decenios deuse un salto adiante, superando en boa medida as tradicionais dificultades que presenta un medio menos habitual para a actividade dos humanos. Dispoñer de este capital é un punto de partida esencial.

Finalmente, temos que prestar atención ao mar como espazo de reserva da biodiversidade e equilibrador das variables ambientais que afectan ao planeta: o equilibrio ecosistémico e os efectos do cambio climático (desconxelación nos polos, correntes mariñas, temperatura da auga, elevación do nivel do mar, fixación de CO₂, etc.) teñen especial relevancia no medio mariño. O coñecemento destes efectos aínda é limitado, e a preocupación polos mesmos tanto a escala planetaria como polos impactos máis

locais (contaminación, verteduras, etc.) é unha cuestión que se ten constatado sobre todo nos últimos decenios.

O MAR NA AXENDA EUROPEA

Na perspectiva do crecemento económico e a sostibilidade, as cuestións mariñas e marítimas están entre os asuntos estratéxicos da axenda europea dos últimos quince anos, como se pode constatar en documentos clave como o Libro Verde de Política Marítima final), a Directiva sobre estratexia mariña ou a Comunicación da Comisión ao Parlamento sobre Crecemento Azul ou “Blue Growth” (Comisión Europea, 2006, 2008, 2012)

Neste último documento, preséntase unha definición de Blue Growth na que se identifican e asocian actividades mariñas e marítimas con (presuntamente) gran potencial económico. Pero, simultaneamente, constátanse lagoas en coñecemento, xestión, financiamento, capital humano e comunicación. No mesmo documento selecciónanse 5 ámbitos prioritarios: enerxía azul, acuicultura, turismo

marítimo costeiro e de cruceiros, recursos minerais mariños, biotecnoloxía azul. Ademais, recoñécense relacións con outras actividades ou espazos non mariños (especialmente no ámbito das infraestruturas) así como impactos mutuos.

Detallando algúns aspectos, estimábase no citado documento que a electricidade producida dende fontes eólicas mari-

**“AS FONTES
EÓLICAS MARIÑAS
REPRESENTARÁN
NO 2020 NA UE
UN 26,9% DE TODA
A ENERXÍA XERADA
POLO VENTO”**

ñas (133,3 Twh) representará no 2020 na UE un 26,9% de toda a xerada polo vento e abastecerá por si o 4% da demanda total de electricidade da UE. Outras tecnoloxías renovábeis (mencionadas máis atrás) están aínda menos desenvolvidas, pero abren importantes posibilidades.

Acuicultura, sen acadar os niveis de outros países non comunitarios e non europeos, rexistraba nos últimos anos un crecemento do 6,6% anual, aportando cada vez máis ao suministro alimentario de produtos de orixe mariña, engadindo así aportación á pesca, que, aínda que en niveis estancados, mantén cifras destacadas de produción e mesmo de emprego, como na acuicultura.

Oturismo nas costas europeas representa o 63% dos movementos turísticos dentro da UE. Aos destinos e formatos clásicos hai que engadir a senda crecente (e recuperada despois dos anos de crise) en navegación de recreo e turismo de cruceiro. Se o turismo clásico da emprego a 2,3 millóns de persoas na UE, este último apartado sumaba xa máis de 150.000 empregos. Estes novos aspectos teñen ademais un efecto arrastre considerable.

Para 2020, está previsto que o 5% dos minerais utilizados no mundo (incluíndo cobalto, cobre e zinc) proveñan do leito oceánico e a tendencia é crecente. Ao mesmo tempo, novas tecnoloxías permiten extraer minerais disoltos moi

“EUROPA DISPÓN DE BUQUES ESPECIALIZADOS E DE EXPERIENCIA EXTRACTIVA QUE LLE PODEN PERMITIR VANTAXES COMPARATIVAS”

demandados, como o boro ou o litio. Europa dispón de buques especializados e de experiencia extractiva que lle poden permitir vantaxes comparativas iniciais nestas experiencias. Esta produción xúntase á máis coñecida de petróleo e gas natural.

Convén mencionar ademais que novas tecnoloxías aplicadas a organismos vivos (tamén aos diferentes a peixes ou crustáceos) teñen permitido novos aproveitamentos.

Téñense destacado as aplicacións en medicamentos antivirais, contra o cancro, e noutros produtos farmacéuticos, cosméticos, proteínas, biomateriais ou biocombustibles. A orixe pode ser diverso: dende os peixes ate algas, esponxas, ou organismos de profundidades (que crecen sen luz e soportan niveis extremos de temperatura e presión). As expectativas neste apartado son moi grandes, pero a incerteza é alta e os requisitos iniciais de investimento tamén o son. É indubidable que o coñecemento científico abre neste terreo grandes oportunidades.

O MAR NA AXENDA DE GALICIA (E ESPAÑA)

Os documentos “oficiais” sobre estratexia económica en España non son moi explícitos en cuestións mariñas, adoitando esquecer a especificidade e as oportunidades concretas deste medio, eludindo especialmente a visión integral

que apreciamos nos documentos europeos. Hai, non obstante, análise e propostas sectoriais e parciais (especialmente en pesca e acuicultura, ou tamén en transporte e portos). En Galicia, máis afortunada nisto, ten habido máis iniciativas neste sentido, se ben cos anos de crise parece terse ralentizado ou semi-desactivado o pulo observado na primeira década do século. Neste sentido, algunhas propostas estratéxicas quedaron recollidas en algúns documentos: Proxecto Galicia 2010, Documentos e propostas presentadas á UE sobre o Libro Verde de Política Marítima, incluíndo estudos de base como a publicación “Estratexia marítima para Galicia” (publicada por ZFV e Galaxia). Na actualidade, logo do parón dos anos de crise podemos observar novas aportacións (como a conducida polo Porto de Vigo, 2018). Tamén merecen mención iniciativas no campo científico-técnico, como o Campus do Mar, que partindo dos compoñentes universitarios e dos institutos de investigación mariña (CSIC, IEO) abriron un intento de cooperación inter-disciplinar e de alcance social.

Ademais dos documentos oficiais xerados (ver referencias ao final), son de interese tamén propostas para a análise económica que contribúen a comprender as estratexias de axentes públicos e privados, e a precisar a valoración económica no medio mariño (suxeita necesariamente á súa especificidade) así como a detectar e medir os impactos deri-

vados das actividades e os efectos arrastre sobre o conxunto da economía. Nesta reflexión nos inspiramos sobre todo nos traballos de J. Suris et al (2013, 2014) e F. G. Laxe et al (2015, 2016).

Galicia tivo nas últimas décadas un papel significativo en pesca marítima e acuicultura, incluíndo non só a extracción senón a transformación e comercialización destes produtos mariños (documentos do Foro, 2013, 2016). Mantivo unha presenza significativa na actividade portuaria, aínda non estando nos primeiros postos de tráfico de mercadorías.

En boa medida, a falta de concreción nas propostas de inter-modalidade para as conexións mar-terra, teñen lastrado as posibilidades de desenvolvemento, condicionadas así mesmo polas propostas europeas relativas ás autopistas do mar e a rede de portos nodais.

Aposición ao respecto do turismo relacionado co mar ten avanzado, pero a distancia de outras propostas na península ou en Baleares e Canarias. O turismo de cruceiro, que despegou ao comezo do século, ten pasado despois polo túnel dos anos de crise, mantendo a presenza, pero pendente de novos pulos positivos. Tamén hai unha evidente maior consciencia do acervo cultural de Galicia en cuestións mariñeiras, tanto en patrimonio material como en historia e coñecemento vivo relacionado coas actividades mariñeiras.

**“HAI UNHA
EVIDENTE MAIOR
CONSCIENCIA DO
ACERVO CULTURAL
DE GALICIA EN
CUESTIÓN
MARIÑEIRAS”**

“ATOPÁMONOS FRECUENTEMENTE CON DISPERSIÓN DE COMPETENCIAS REGULADORAS E CON LAGOAS DE DEFINICIÓN”

O aproveitamento enerxético de opcións marítimas (en Galicia, a enerxía eólica e a undimotriz, especialmente) está á espera dun despegue definitivo, coñecendo o seu potencial así como as opcións tecnolóxicas dispoñibles, pero con menos desenvolvemento das avaliacións coste-beneficio ligadas a estas eventuais aplicacións. Por

outra parte, empresas galegas exploran posibilidades bio-tecnolóxicas en algunhas das direccións sinaladas anteriormente.

A construción naval sufriu tamén o efecto da crise e capeou estes anos, xerándose agora novas expectativas, moi dependentes da evolución do comercio mundial e das tendencias xeo-estratéxicas e tecnolóxicas.

TRES FACTORES CONDICIONANTES PARA FUTUROS DESENVOLVEMENTOS

Cando menos debemos deternos nestes tres factores: a) o coñecemento científico, incluíndo a avaliación económica; b) a regulación das actividades e dos sistemas de gobernanza no medio; c) a influencia dos axentes externos nun contexto de globalización e competencia exacerbada.

O coñecemento científico no medio mariño

O éxito, ou polo menos o grao de protagonismo, que unha empresa ou un país pode acadar en esta carreira polo marítimo, depende en boa medida do avance científico e tecnolóxico, da excelencia ou calidade dos investigadores implicados, e da selección de programas de investigación e integración de equipos nos mesmos. Ao ser un ámbito menos coñecido e explorado, os avances terán sen dúbida efectos multiplicadores.

En paralelo, trátase de coñecer mellor os aspectos sociais e económicos da actividade. Son aspectos a profundar: a definición rigurosa das magnitudes económicas (para obviar os problemas de heteroxeneidade, as duplicidades ou as avaliacións de bens ambientais), a identificación e avaliación adecuada dos efectos arrastre en renda e emprego e dos impactos ambientais, a análise das relacións causa-efecto (máis aló de simples indicadores descritivos), a determinación de percepcións e estratexias dos axentes implicados (tanto dende o lado da oferta como da demanda). As opcións a eleixir e a competitividade dependen diso.

A regulación das actividades e a gobernanza

Estamos a falar de sistemas complexos, con moitos axentes e variables. Os resultados futuros van depender estreitamente do contexto económico e empresarial nestas actividades e da gobernanza e cooperación institucional no ámbito marítimo.

En razón dos procesos históricos de cada país, os dereitos (públicos ou privados) e as regras de uso en relación ao espazo e os recursos mariños tiveron unha evolución diferenciada (por actividades e por países), especialmente significativa nas catro últimas décadas, no que é un proceso aínda incompleto. En pesca e acuicultura, as situacións clásicas de libre acceso teñen dado paso a regulacións, tanto internacionais (Zonas Exclusivas de 200 millas) como a escala local ou rexional (sistemas de licencias, cotas, etc.), que delimitan dereitos de acceso, uso, extracción, xestión e transferibilidade de dereitos. En transporte marítimo tamén se aprecian cambios significativos, por exemplo no tratamento do risco e a seguridade marítima (como no caso de responsabilidade e por verteduras tóxicas), aínda que se detectan diferencias por países. A elección de normas ten, por outra parte, consecuencias sobre as estratexias económicas de pescadores, acuicultores e transportistas, por exemplo en decisións de investimentos, de uso sostible dos recursos ou de organización empresarial.

“USOS NON ALIMENTARIOS (RELACIONADOS COA COSMÉTICA, SAÚDE, IDADE, DEPORTE, ETC.) ESTÁN VIVINDO UN PULO CRECENTE”

Un problema adicional é que nos atopamos frecuentemente con dispersión de competencias reguladoras e con lagoas de definición. Por outra parte, tamén a combinación dos ámbitos público y privado require tratamentos específicos. Isto é especialmen-

te evidente no transporte (onde se ten que protexer a seguridade) ou nos portos (onde a xestión de dominios públicos sometidos a moitos impactos ambientais ou sociais, debe compatibilizarse coa acción dos axentes privados operando nos tráficcos marítimos).

A definición de políticas marítimas debe considerar con coidado os aspectos institucionais. A descentralización de tarefas e a correcta definición dos espazos de competencia das administracións facilitarán a gobernanza, delimitando adicionalmente a responsabilidade das externalidades e dos impactos derivados.

AXENTES EXTERNOS: GLOBALIZACIÓN E COMPETENCIA

A actividade marítima non é allea aos grandes movementos económicos internacionais (capitais e persoas). O repaso de actividades permítenos ver como Asia ganou presenza non só porque taxas de crecemento económico e demográfico foron alí máis altas, senón tamén á vista de datos específicos de produción e comercio internacional.

Isto é evidente en pesca e acuicultura (a través do seguimento dos datos da FAO, por exemplo). Pero tamén en aspectos como construción naval e transporte marítimo de mercadorías. Dado que o comercio de produtos do mar estivo tradicionalmente máis liberalizado, tamén hai que contar con esta influencia.

Con todo, en Europa e en xeral, o tráfico de mercadorías por mar creceu máis que a media. O turismo tivo un em-

puxe importante. A enerxía de orixe mariña se estendeu amplamente no Norte de Europa. E aínda que pesca e acuicultura están máis estancadas en termos xerais, algúns aspectos (como a acuicultura do salmón) tiveron un crecemento significativo, que podería estenderse a novos produtos. Pero ademais, outros usos non alimentarios (relacionados coa cosmética, saúde, idade, deporte, etc.) están vivindo un pulo crecente.

Neste contexto, a dimensión empresarial e a competitividade son factores clave para esta competencia aberta e crecente. E dende logo, os condicionantes xeo-estratéxicos e a capacidade de regulación dos organismos internacionais serán elementos a ter en conta. Non somos alleos, dende logo, ás tendencias preocupantes observadas a escala mundial neste sentido.

A MODO DE CONCLUSIÓN: EN QUE NOS DEBEMOS FIXAR AQUÍ E AGORA

Iniciativas públicas e privadas

O aproveitamento das oportunidades do mar require tanto iniciativa pública como privada. Completar e precisar as necesarias regulacións que favorezan a eficiencia e a sustentabilidade son obxectivos da acción pública. A influencia sobre as iniciativas científicas tamén se coloca especialmente neste lado. O ámbito público, a súa vez, ten varios escenarios: europeo, estatal e autonómico. Todos son decisivos e a coordinación é importante.

A iniciativa privada tamén ten tarefas pendentes neste contexto ins-

titucional, e as súas opcións de éxito estarán fortemente relacionadas non só coas oportunidades que podan ofrecer os recursos marítimos (nos mercados) ou a vantaxe que poda supoñer a posición xeográfica de Galicia, senón tamén co uso virtuoso que aporte o coñecemento científico e coa xestión económica eficiente en condicións de competencia e globalización.

Pero en ambos aspectos hai moitas incertezas e o pasado recente emite simultaneamente luces e sombras.

Valorar os resultados do pasado e do presente e desenvolver novas oportunidades

Galicia acumula resultados, coñecemento do medio e patrimonio cultural e histórico relacionado co mar. Os resultados teñen ademais un soporte en tecido empresarial, capital humano e efectos arrastre no conxunto da comunidade. Sen dúbida, todo isto é o que invita máis ao optimismo. Pero tamén obsérvanse con preocupación o contexto xeral tan competitivo e a debilidade relacionada coa dimensión empresarial e outras carencias.

Por outra parte, a procura de oportunidades en aspectos de futuro (recordando a selección da iniciativa Blue Growth) require

**“REQUÍRENSE
INVESTIMENTOS
E MESMO CERTA
OUSADÍA CON
DOSES
IMPORTANTES
DE APORTACIÓN
CIENTÍFICA”**

investimentos e mesmo certa ousadía, ou ben unha acción combinada público-privada con doses importantes de aportación científica.

Producción, distribución e redes

No contexto actual, unha das claves do éxito ou da fortaleza económica é o control da distribución e a intermediación, estendendo o ámbito da produción a outros aspectos. Ben sexa por ini-

“RISCOS DE DEPENDENCIA DAS GRANDES CADEAS DE DISTRIBUCIÓN OU DE GRUPOS INVESTIDORES INTERNACIONAIS”

ciativa privada nesta dirección ou pola combinación de accións públicas e privadas, avanzar nesta dirección abriría novas perspectivas. Noutro caso, aumentarían os riscos de dependencia das grandes cadeas de distribución ou de grupos investidores internacionais que

se teñen fixado xa nestas posibilidades. Por outra parte, as infraestruturas de apoio (portos, intermodalidade, equipamentos singulares) serán parte do futuro e das oportunidades nesta dirección.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASOCIACIÓN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN GALICIA 2010 (2001), *Galicia 2010*. ISBN: 84-931919-0-6

COMISIÓN EUROPEA (2006), *Libro Verde. Hacia una futura Política Marítima de la Unión.: perspectiva europea de los océanos y los mares*. Bruselas (SEC/2006/689)

COMISIÓN EUROPEA (2008), *Directiva 2008/56/CE del Parlamento Europeo y el Consejo de 17 de Junio de 2008 estableciendo un marco para la acción comunitaria en el campo de la política medioambiental marina (Directiva marco sobre estrategia marina)*. Bruselas 2008.

COMISIÓN EUROPEA (2012), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Europeo Económico y Social y el Comité de las regiones: Crecimiento Azul. Oportunidades para el crecimiento sostenible marino y marítimo*. Bruselas. COM (2012) 494 final

FAO (2018): *El estado mundial de la pesca y la acuicultura*. Informe SOFIA. <http://www.fao.org/documents/card/en/c/I9540ES>

FORO ECONÓMICO DE GALICIA (2013), López-Iglesias, E.; Varela-Lafuente, Manuel M., *O sector alimentario en Galicia: Desafíos e oportunidades*. Cales deben ser as prioridades? Documento 3/2013, <http://foroeconomicodegalicia.es/informes/documentos/>, ISSN: 2530-318-X

FORO ECONÓMICO DE GALICIA (2016): *Panorama da acuicultura, Informe de coxuntura socioeconómica IV*, 2016, pp. 23-34, <https://foroeconomicodegalicia.es/informes/informe-de-conxuntura-socioeconomica-iv-2016/>, ISSN: 2530-318-X

GONZÁLEZ-LAXE, F.; FREIRE-SEOANE, M.J.; MONTES, C.P. (2015), *Port policy and port choice: The Spanish case*, *International Journal of Transport Economics*, 42 (4), pp. 529-553.

GONZÁLEZ-LAXE, F.; NOVO-CORTI, I. (2016), *Concentration, specialization and leadership of the Spanish ports. Analysis of the effects of the economic crisis*, *Investigaciones Regionales*, 35, pp. 37-65.

LÓPEZ-VEIGA, E. et al (2018), *Bases teóricas para la aplicación del concepto de Crecimiento Azul. "El Diálogo de Vigo"*. Colección Derecho Europeo, 4, Instituto U. de Estudios Europeos, Univ. da Coruña.

SURÍS-REGUEIRO, JUAN; GARZA-GIL, M. DOLORES; VARELA-LAFUENTE, MANUEL (2013): *"Marine Economy: A proposal for its definition in the European Union"*, *Marine Policy*, 42, 111-124

SURÍS-REGUEIRO, JUAN; GARZA-GIL, M. DOLORES; VARELA-LAFUENTE, MANUEL (2014) *Socio-economic quantification of fishing in a European urban area: The case of Vigo*, *Marine Policy* 43, pp. 347-358

VARELA-LAFUENTE, MANUEL M., coord..(2010), *Unha estratexia marítima para Galicia*, Ed. Galaxia & Zona Franca de Vigo,; ISBN: 978-84-9865-341-0



O DEPORTE GALEGO: ALGO MÁIS QUE UN SECTOR ECONÓMICO

O DEPORTE GALEGO: ALGO MÁIS QUE UN SECTOR ECONÓMICO

PATRICIO SÁNCHEZ FERNÁNDEZ
GEN (UNIVERSIDADE DE VIGO) E
FORO ECONÓMICO DE GALICIA

Ir ao ximnasio, saír a camiñar ou, mesmo, correr unha maratón é algo xa cotián en moitas familias. Estamos a falar de práctica deportiva, de facer exercicio, pero tamén nos atopamos ante un sector económico consolidado e con claras expectativas de crecemento. É por iso que o presente artigo pretende achegarse á realidade do deporte dende a súa faciana económica e coa vista posta no tecido empresarial. Se ademais de coida a nosa saúde e divertinos estamos contribuíndo a robustecer a economía, que máis cabe pedir?

CONTEXTUALIZACIÓN

Falar de deporte hoxe en día é referirnos a algo máis que unha actividade lúdica, boa para saúde e con efectos case que ilimitados para a socialización. A práctica deportiva experimentou ao longo das últimas décadas unha salientable transformación, tanto no que se refire á súa concepción coma na súa consideración dende o punto de vista económico.

Facendo un pouco de historia, ata a década dos sesenta, o deporte era unha práctica de ámbito fundamentalmente local e amplamente dependente

do voluntariado. Consecuentemente este feito motivaba que a súa importancia en termos económicos fose moi cativa. É a partir da década dos oitenta cando o deporte experimenta un notable crecemento caracterizado por unha maior diversificación, a aparición de múltiples modalidades deportivas e a perda de importancia da práctica deportiva organizada. Todo iso propicia que o deporte se converta nunha actividade cunha crecente importancia económica.

“O DEPORTE AD-
QUIRIU GRANDE
IMPORTANCIA NA
SOCIEDADE
ACTUAL”

Na actualidade o deporte adquiriu grande importancia na sociedade, achegando múltiples beneficios que van dende o ám-

bito da saúde física e psíquica ata a integración ou a educación. Paralelamente, o ámbito económico e empresarial experimentou un notable crecemento, definíndose deste modo a denominada “industria do deporte”.

Deste xeito, asistimos a unha forte intensificación das interrelacións entre economía e deporte, podendo falar dun claro binomio. Por un lado, o deporte abriu á economía novos e rendibles mercados en actividades tales como a medicina deportiva, o desenvolvemento de servizos deportivos¹, os espectáculos deportivos, o patrocinio deportivo ou a prensa deportiva. En sentido contrario, tamén hai que mencionar que a economía dotou ao deporte dunha estrutura de pensamento diferente para adoptar as súas decisións e avaliar as consecuencias destas.

Todos estes aspectos levan a falar de diferentes dimensións do deporte que, facendo fincapé na súa repercusión económica, poderían ser concretados nos sete puntos seguintes:

1. Saúde e benestar
2. Educación e cohesión social
3. Tecido empresarial
4. Espectáculo e lecer
5. Institucións deportivas
6. Voluntariado
7. Investigación, desenvolvemento e innovación (I+D+i)

O DEPORTE COMO “ECONOMÍA PECULIAR”

O heptágono descrito no apartado precedente configura unha relación entre economía e deporte que na década dos sesenta foi definida por Walter Neale² como “peculiar”. Dita peculiaridade ten evolucionado ata o que Jaume García³ define hoxe como “relación peculiar, creativa e beneficiosa para ámbalas dúas partes”.

Con probabilidade non exista outro eido con tantas particularidades e, sobre todo, con tanta incidencia en termos económicos. Así, o funcionamento da industria do deporte ofrece marcadas diferenzas fronte a outros sectores económicos tradicionais. O punto de partida destes matices vén dado pola relevancia de dous conceptos intimamente relacionados: a incerteza e o “drama”. A incerteza (do resultado) no produto que se ofrece foi sinalada xa a mediados do século pasado por Simon Rottenberg⁴ no seu artigo seminal sobre economía do deporte. Pola súa banda, como apuntan autores como Ely, Frankel e Kamenica⁵, o valor dramático supón, en

“A RELACIÓN
ENTRE ECONOMÍA
E DEPORTE É
“PECULIAR”

1- Fundamentalmente ximnasia e centros de fitness.

2- https://www.jstor.org/stable/1880543?seq=1#metadata_info_tab_contents

3- https://www.funcas.es/publicaciones_new/

4- https://www.jstor.org/stable/1825886?seq=1#metadata_info_tab_contents

5- <http://faculty.chicagobooth.edu/emir.kamenica/documents/suspense.pdf>

certo senso, unha referencia xenérica aos conceptos de suspense e sorpresa que aplican de cheo ao espectáculo deportivo.

Todos estes compoñentes desembocan no termo que máis adoita empregarse na economía deportiva que é o “balance competitivo” dunha competición ou proba deportiva. Con este concepto definimos á necesidade da existencia de igualdade entre os competidores (equipos deportivos) en torno a un obxectivo (consecución do título). O interese da competición será maior canto máis elevando sexa este balance, isto é, canto máis parellos sexan os equipos que participan. Pola contra, a falla de competitividade redundará nunha competición sen interese nin alicientes. A visualización do funcionamento do balance competitivo evidénciase na denominada “paradoxa de Louis-Smelling”⁶ que lembra aos boxeadores do mesmo nome.

O resultado final, e principal motivo da peculiaridade do deporte, descansa no feito que o comportamento dos equipos como empresas, non reflicte o habitual noutros sectores que é a maximización de beneficios. Todo o contrario, os beneficios son só unha parte (ás veces pequena) do seu obxectivo último que é a maximización dos resultados deportivos. Non se trata logo de ter moi-

tos ingresos, senón de ter moitas vitorias e, en definitiva, resultar campión. Unha anomalía se é analizada dende o punto de vista da teoría económica que, coa proliferación de competicións e modalidades deportivas, cada vez resulta máis evidente. Baste para isto sinalar que o Libro Branco do Deporte da Comisión Europea⁷ destaca catro grandes ámbitos nos que a axenda europea para o deporte debe centrar a súa atención: a función social do deporte, a súa dimensión económica, a súa organización, e a cooperación con terceiros países e organizacións internacionais.

ESCENARIO DEPORTIVO GALEGO ACTUAL

Segundo a Enquisa de Hábitos Deportivos de España, case o 40% da poboación practica deporte semanalmente en Galicia (un 37,4% no último dato dispoñible correspondente ao ano 2015). Quere isto dicir que máis da terceira parte da cidadanía ten por costume adicar parte do seu tempo a esta actividade. Ademais, a tendencia crecente deste hábito fai que se multipliquen as necesidades en termos de consumo que fai que en 2016 se gastara en Galicia en bens e servicios vencellados ao deporte un total de 240 millóns de euros, o que supuxo case o 1% (un 0,8%) do total gastado en bens e servicios. Cuantifi-

“CASE O 40% DA POBOACIÓN GALEGA PRACTICA DEPORTE SEMANALMENTE”

6- Para un maior afondamento sobre este paradoxo pode consultarse <https://www.ui1.es/blog-ui1/la-peculiaridad-economica-del-deporte>

7- <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A135010>

cado en euros, foron un total de 220 euros o gasto medio por fogar galego en deporte en dito ano, o que supón case 90 euros por persoa (en concreto, 89.0 euros).

As empresas vencelladas ao deporte na nosa Comunidade superan as dúas mil segundo o DIRCE (Directorio Central de Empresas) nos últimos anos (2.076 en 2016 e 2.117 en 2017). En termos relativos esta cifra supón máis do 6% do total español. Asemade, en canto ao gasto público nesta materia, en 2016 superou os vinte millóns de euros (20,3) de gasto liquidado por parte da administración autonómica, achegándose neste caso case o 7% do total estatal.

Outro indicador da magnitude do sector é o referido ao número de licencias que reflicte as persoas cun nivel de práctica deportiva superior ao cotián ao estar baixo o amparo dalgunha federación deportiva. En 2017 foron máis de 250 mil as licencias tramitadas en Galicia (concretamente, 250.489) o que supuxo, un incremento do 11,5% respecto á tempada anterior. Esta cifra reflicte que case unha de cada dez persoas está federada en Galicia, porcentaxe semellante ao de outras rexións da nosa contorna.

Finalmente, cómpre salientar que en Galicia existen máis de cinco mil clubs deportivos (5.143 en

2017) o que supón máis do 7% do total estatal ao se incrementar en case 400 entidades con respecto ao ano anterior. Compróbase desta maneira que o entramado deportivo está moi presente na sociedade con niveis dignos de consideración tanto pola súa relevancia actual como a evolución amosada ao longo dos últimos anos.

Cuantificación Económica do Sector

Unha vez recollidas as principais magnitudes con repercusión directa na faciana económica do deporte, resulta de interese proceder cunha cuantificación a xeito de valoración. Non obstante, esta non é tarefa doada xa que obriga, de partida, a dispoñer de conceptos comúns e, malia o habitual do seu uso e regulación por parte das administracións públicas, non adoita encontrarse unha definición.

“UN DE CADA DEZ GALEGO TEN LICENCIA POR ALGUNHA FEDERACIÓN DEPORTIVA”

Unha axuda neste sentido proporciónaa a Carta Europea⁸ do Deporte do Consello de Europa que define ao deporte como “todo tipo de actividades físicas que, mediante unha participación organizada ou doutro tipo, teñan por finalidade a expresión ou a mellora da condición física e psíquica, o desenvolvemento das relacións sociais ou o logro de resultados en competicións de todos os niveis”. Unha vez consen-

8- http://www.eurored-deporte.net/gestor/documentos/Carta_Europea_del_deporte.pdf

suada a magnitude obxecto de valoración é necesario tomar unha decisión acerca de como é o mellor xeito de medilo. Dende o punto de vista macroeconómico utilizáronse tres instrumentos para medir a importancia económica do deporte: as contas satélite, a táboa económica de conxunto e a análise input-output. Nesta liña e a raíz das conclusións do Consello Europeo de 2012 sobre o reforzo da base fáctica para a elaboración de políticas en materia de deporte⁹, o consenso comunitario optou pola primeira das opcións propoñendo a elaboración das contas satélite do deporte.

Xa que logo seis Estados membros¹⁰ dispoñen xa de contas satélite do deporte nacionais, ao tempo que outros países iniciaron a súa incorporación a este proceso. Na medida que se alcancen progresos na cuantificación do deporte, a través de magnitudes económicas tales como o PIB e o emprego asociado, estarán a disposición dos axentes implicados indicadores que permitirán ser conscientes do tamaño real do sector. En definitiva, constitúe unha referencia básica para valorar a contribución económica da actividade deportiva en relación con outros sectores produtivos.

Sobre este particular, en novembro de 2012, publicouse un Estudo da Comisión Europea sobre a contribución do deporte ao crecemento económico e ao emprego¹¹ que cifraba a achega deste sector ao valor engadido bruto comunitario nun

1,8% que se elevaba ao 2,1% ao considerar a xeración de emprego.

Con anterioridade ao estudo europeo do ano 2012 existiron algúns intentos de cuantificación do peso do sector do deporte no conxunto da economía continental. A primeira referencia sobre a importancia económica do deporte a nivel europeo data do ano 1989 nun traballo realizado a instancias do Consello de Europa para nove países¹². Neste estudo proporcionábanse as primeiras estimacións sobre a porcentaxe que representaba o deporte no PIB oscilando entre o 0,9% de Finlandia e o 1,8% de Holanda.

Cinco anos despois, en 1994, o Consello de Europa promove unha iniciativa similar¹³ obtendo uns resultados máis dispares que o traballo anterior posto que a porcentaxe que alcanzaba o deporte sobre PIB variaba entre o 0,6% de Dinamarca ao 3,5 de Suíza. Posteriormente, xa na década dos 2000, outros estudos cuantifican o sector do deporte con respecto ao PIB para o conxunto da Unión Europea. É este o caso dun traballo do ano 2004 financiado pola Comisión Europea¹⁴, que estima

“SEIS PAÍSES EUROPEOS DISPOÑEN DE CONTAS SATÉLITES DO DEPORTE NACIONAL”

9- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:393:0020:0021:ES:PDF>

10- Austria, Chipre, Alemaña, Países Baixos, Polonia e Reino Unido.

11- <http://ec.europa.eu/sport/library/studies/study-contribution-sports-economic-growth-final-rpt.pdf>

12- O traballo tiña por título, “The economic impact and importance of sport: An European study” e comprendía a Bélxica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Islandia, Portugal, República Federal de Alemaña e Reino Unido.

13- “The economic impact of sport in Europe: Financing and economic impact”.

14- “Improving employment in the field of sport in Europe through vocational training sector”.

unha porcentaxe do 1,6 do PIB. Dous anos despois, en 2006, o Ministerio de Deportes Austríaco elevou esta porcentaxe ao 3,7% considerando a UE-25 e ao 4,6% atendendo só á UE-15.

Este último traballo serve de base, en 2007, para a redacción do apartado dedicado á dimensión económica dentro do Libro Branco do Deporte (2007) baixo a cautela de que “non hai datos fiables e comparables sobre o peso económico do deporte”. A partir de aquí os avances son notables nos esforzos de cuantificación do peso do deporte chegando á cuantificación actual proporcionada pola Comisión Europea en 2012 que o estima nun 1,8% do seu VEB.

A nivel internacional tamén se realizaron estimacións entre os distintos Estados da Unión entre as que destacan as referidas a Italia, Bélxica, Alemaña, Francia, Gran Bretaña, España e Eslo-

**“EN ESPAÑA
ESTÍMASE QUE O
DEPORTE SUPÓN
UNHA PORCENTA-
XE DO PIB
SUPERIOR AO 2%”**

venia e que oscilan entre o 1,4% do PIB para a economía xermana ata o 3,7% do PIB belga¹⁵.

Dentro de España, ademais do traballo xa citado para o conxunto do Estado que estimaba unha porcentaxe do PIB superior ao 2%, existen diferentes estudos que procedían a unha estimación do que o sector do deporte representaba en termos do PIB autonómico.

En concreto, dispóñense de estimacións para os casos de Andalucía, Castela e León, Cataluña, Navarra e País Vasco que se sintetizan na táboa seguinte.

No que atinxe a Galicia, non existen estudos sobre o impacto económico que ten o deporte. Por tanto, para ter unha idea da súa achega á economía galega, cómpre facer unha aproximación dada a imposibilidade de realizar esta tarefa a través das metodoloxías máis perti-

TÁBOA. PESO DO DEPORTE NAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

CUANTIFICACIÓN			
COMUNIDADE	ANO	% PIB	REFERENCIA
CASTELA E LEÓN	2000	1,4%	PEDROSA ET AL.
ANDALUCÍA	2001	2,6%	OTERO ET AL.
PAÍS VASCO	2002	1,9%	KPMG CONSULTING
NAVARRA	2008	1,8%	RAPÚN ET AL.
ANDALUCÍA	2010	3,2%	IAEEA

Fonte. Benítez e Lacomba (2012)

15- Para un maior afondamento pode consultarse Benítez e Lacomba (2012) “Los avances en la valoración económica el deporte en Europa” en *Estudios de Economía Aplicada*, 30(2), 637-654.

nentes (contas satélite, táboas económicas de conxunto ou análise input-output). Con esta finalidade podemos dar resposta á cuestión anterior achegándonos dende a perspectiva da oferta e, en concreto, mediante unha análise empresarial do sector deportivo galego.

A xeito de tentativa pódese realizar unha análise exhaustiva das empresas galegas relacionadas co deporte a través dunha base de datos empresarial¹⁶. Aquí identificamos os sectores económicos das empresas vencelladas ao eido deportivo¹⁷. En concreto, selecciónanse os dez sectores (epígrafes) da

Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) seguintes: “Caza, captura de animais e servizos relacionados coas mesmas”, “Construción de embarcacións de recreo e deporte”, “Fabricación de bicicletas e de vehículos para persoas con discapacidade”, “Fabricación de artigos de deporte”, “Comercio polo miúdo de artigos deportivos en establecementos especializados”, “Edu-

cación deportiva e recreativa”, “Xestión de instalacións deportivas”, “Actividades dos clubs deportivos”, “Actividades dos ximnasios” e “Outras actividades deportivas”.

Ao igual que nos estudos mencionados previamente, para a estimación da relevancia económica do sector do deporte en Galicia utilízase como indicador o Produto Interior Bruto. A porcentaxe de participación no PIB aproxímase mediante os ingresos de explotación de cada actividade deportiva extrapolando ao PIB de cada rama de actividade económica¹⁸. Mediante esta aproximación combinamos a información da base de datos coa referencia do PIB utilizando, como nexos de unión, os ingresos de explotación de cada sector deportivo¹⁹.

O resultado que se obtén deste cálculo é que o sector deportivo en Galicia representa case un 3% do PIB da Comunidade (un 2,63%). Isto supón que, do valor total dos bens e servizos producidos en Galicia, un 2,63% destes están relacionados co deporte.

PARA NON CONCLUÍR

Falar de deporte, é falar dun sector económico cunha contribución ao

**“DE XEITO
APROXIMATIVO
PÓDENSE CON-
SIDERAR QUE O
DEPORTE ACHEGA
Á ECONOMÍA DE
GALICIA O 2,63%
DO SEU PIB”**

16- <http://www.informa.es/soluciones-financieras/sabi>

17- Isto é, cinguíndose exclusivamente aos sectores que non haxa dúbida en canto á súa consideración como tal, polo que se deixan fora axentes do deporte cun importante impacto económico como poden ser a prensa deportiva ou as apostas non se puideron incluír no estudo debido á falta de información detallada que faga posible diferenciarlos do conxunto.

18- Utilizando para iso a información proporcionada polo IGE nas súas Contas económicas anuais http://ige.eu/web/mostrar_actividade_estadistica.jsp?idioma=gl&codigo=0307007001

19- A principal limitación desta identificación é que non se tratan das mesmas magnitudes posto que non se están a considerar os denominados “consumos intermedios”.

valor engadido semellante, ou mesmo superior, ao doutros sectores económicos tradicionais. En concreto, a escala europea cabe sinalar que o sector do deporte se equipara en termos porcentuais ao da agricultura e equivale aproximadamente a 2,5 veces a contribución das industrias extractivas.

Por tanto, a primeira conclusión que pode ser extraída, e que constitúe o propósito fundamental do texto, é que malia súa “peculiaridade” o deporte albíscase como un sector económico máis. Quere isto dicir que debe ser tido en conta como tal, por ser produtor e consumidor de bens e servizos, así como ser un potencial xerador de emprego e riqueza. Existen estudos e referentes no noso entorno inmediato que así o testemuñan, ao tempo que o exercicio feito para o caso de Galicia permite confirmar.

Coas cautelas sinaladas en canto á metodoloxía empregada, non so obtemos cifras e porcentaxes semellantes a traballos previos, senón que damos un paso máis. De feito, avanzamos no incremento e mellora da base fáctica do impacto económico do deporte na nosa Comunidade á espera de que institucións oficiais procedan cun traballo de contas específicas ad-hoc como xa se ten desenvolvido para outros sec-

tores tales como a cultura, a minaría ou a pesca²⁰.

Asemade como no resto de economías desenvolvidas, para o caso de deporte galego estamos a falar dun sector onde a tercerización resulta un feito evidente. Así, claramente obsérvase un predominio do sector servizos que conta cos epígrafes con maior relevancia económica. En canto á súa comparación con outros sectores económicos é importante sinalar que esta porcentaxe de participación é semellante ao de sectores tales como “Información e comunicacións” ou “Actividades financeiras e de seguros”, que teñen unha participación do 2,4 e 3,4%, respectivamente. De xeito semellante, se realizamos a comparación co conxunto do sector primario que supón en Galicia un 4,3%, obsérvase como o sector deportivo por si mesmo se sitúa a uns niveis moi semellantes a un sector tan consolidado e con tanta tradición como o agrario.

**“O DEPORTE DEBE
SER CONSIDERADO
COMO UN
SECTOR ECONÓMICO
MÁIS AO
XERAR EMPREGO E
RIQUEZA”**

Ese todos estes datos bastarían para ser conscientes da importancia do sector, a tendencia crecente e con expectativas de crecemento serve para reforzar máis se cabe esta idea. Por este motivo e para “non concluír” convén deixar constancia dun conxunto de iniciativas e propostas para afortalar o seu crecemento e aproveitar

20- <https://www.ige.eu/web/Controlador?operacion=busquedaavanzada&web=1&disponibles=1&paxina=004001003&idioma=es>

as oportunidades que, como sector económico consolidado, nos pode brindar. Entre estas cabe salientar as seguintes:

- Consolidar a iniciativa de unha hora máis de educación física na educación obrigatoria.
- Fomentar a prescripción de exercicio e actividade física por parte dos responsables sanitarios
- Aproveitamento dos eventos deportivos de recoñecido prestixio como palancas de desenvolvemento do turismo

na nosa Comunidade

- Deseño dun plan de uso racional e estratéxico da instalacións deportivas públicas (e privadas).
- Estudo das tendencias do sector de cara a elaboración dunha estratexia de I+D deportivo de carácter autonómico.
- Promover a realización de unha conta satélite específica para coñecer a dimensión do deporte na economía galega.



GALICIAS TRANSVERSAIS



RETOS PARA O EMPREGO DE CALIDADE



RETOS PARA O EMPREGO DE CALIDADE

MANUEL LAGO

ECONOMISTA, PROFESOR DA ERLAC DA UNIVERSIDADE DA
CORUÑA. DEPUTADO DE EN MAREA E FORO ECONÓMICO
DE GALICIA

A análise do emprego en Galicia, a situación actual, como evolucionou nestes anos e cales son os retos de futuro aos que se enfronta na próxima década non se pode facer sen ter en conta o contexto global caracterizado por tres condicionantes moi relevantes. Presentamos xa que logo un decálogo que caracteriza a situación actual do mercado de traballo nesta comunidade autónoma.

UN DECÁLOGO PARA GALICIA

Nesta análise da situación actual do mercado de traballo en Galicia plantéxase un decálogo que nos permite asomarnos a un mercado excluínte para as persoas con maiores dificultades de empregabilidade. Vexamos previamente as súas características:

A primeira: o emprego é unha variable dependente de múltiples variables determinantes, dende a estrutura produtiva do país ata a demografía, pasando polo modelo empresarial, a especialización produtiva, a normativa laboral ou as políticas de emprego.

**“GALICIA É UN
PAÍS PECHADO
PARA A
INMIGRACIÓN,
O QUE CONS-
TITUE UN DOS
FACTORES QUE
EXPLICAN O SEU
DIFERENCIAL
DEMOGRÁFICO
NEGATIVO”**

A segunda: Galicia está integrada en espazos económicos con elevado grado de interrelación —o Estado e a Unión Europea— que comparten ciclo económico e ciclo de emprego, aínda que cada quen ten a súas propias especificidades.

A terceira: a relación entre o emprego e o ciclo económico, algo especialmente relevante na última década na que sufrimos unha profunda recesión entre 2008 e 2014 seguida dunha fase alcista do ciclo ata 2018, que aínda continua a pesares de estar ameazada pola debilidade do crecemento na Unión Europea.

Dentro deste escenario multivariante se poden definir os trazos e as tendencias do emprego en Galicia, a dinámica laboral de fondo, con cambios profundos e de longo percorrido pero que, obviamente, están condicionados na súa intensidade e dirección polas fases do ciclo económico. En breve síntese, que logo se desenvolverá, nas ultimas décadas o mercado de traballo en Galicia ten as seguintes características:

1) En primeiro lugar temos un mercado laboral que se contrae, que cada vez é máis reducido. A forza de traballo en Galicia está en retroceso, algo que ten moito que ver coa demografía e co escaso peso da inmigración.

2) En segundo lugar, no noso mercado de traballo cada vez hai menos persoas e estas cada día son máis maiores porque o noso país está nun acelerado proceso de envellecemento que condiciona tamén ao mercado de traballo.

3) Terceiro, estamos nun proceso de feminización do mercado laboral que aínda está inconcluso. Case sería mellor dicir que a actual fase de feminización está corrixindo a masculinización excesiva que presentaba o mercado en Galicia en décadas pasadas.

4) Cuarto, Galicia é un país pechado para a inmigración, o que constitúe un dos factores que explican o diferencial demo-

gráfico negativo do noso país en termos comparados con outros territorios e co conxunto do Estado.

5) Quinto, as persoas que traballan ou buscan traballo —isto é, a poboación activa— teñen unha alta cualificación, poren esa cualificación non está ben relacionada coa cualificación dos empregos que ofrecen as empresas.

6) Sexto, a economía e o emprego terciarízanse. Cada vez teñen máis peso os servizos nun proceso continuado no que perden peso o resto das actividades (industriais, agrícolas).

7) Sétimo, a precariedade laboral é unha característica estrutural do mercado de traballo porque xa menos da metade das persoas asalariadas traballa a tempo completo e cun contrato indefinido e, polo tanto, mais da metade xa traballa baixo algunha fórmula de precariedade.

8) Oitavo, hai una rotación laboral extrema ao longo da vida laboral. Cada ano unha mesma persoa encadea contratos de curta duración na mesma empresa ou en varias, no mesmo sector ou en sectores diferentes.

9) Noveno, aumenta o número de persoas con baixos salarios, porque a precariedade e rotación laboral provocan que haxa moitos empregos mal remunerados. Volve a triste figura dos traballadores e traba-

**“GALICIA É UN
PAÍS EN
RETROCESO,
CUN MERCADO
DE TRABALLO
CADA VEZ MAIS
PEQUENO”**

lladoras pobres que pensamos que quedara atrás, no peor da nosa historia, pero outra vez hai persoas que a pesares de ter traballo pero non pode vivir co seu salario.

10) E décimo, as diferenzas salariais crecen, aumentando a desigualdade salarial entre unha elite con salarios cada vez máis altos e unha maioría con salarios cada vez máis baixos, o que agrava a inaceptable fenda salarial entre mulleres e homes que aínda está moi presente no mercado de traballo actual.

En definitiva, un mercado excluínte para as persoas con maiores dificultades de empregabilidade, cada vez mais numerosas, o que provoca a cronificación do desemprego, como o demostra que mais de 51.000 persoas sexan paradas de moi longa duración, isto é, que 1 de cada 3 persoas en paro leve mais de dous anos nesta situación.

EN RETROCESO

No ano 2009 en Galicia a poboación activa era de 1.320.000 persoas e hoxe apenas chegan a 1.242.000: son 72.000 persoas menos participando no mercado laboral. Un grave retroceso que non ten como única —nin sequera como principal— razón a recesión económica, porque o número seguiu caendo a pesares do cambio de ciclo económico en 2014.

Non estamos só ante un problema provocado pola destrución

de emprego senón ante un problema demográfico e tamén de expectativas laborais que protagonizan as persoas que marchan do país buscando mellores oportunidades e as que se desaniman e xa non buscan emprego.

Galicia ten problemas específicos e un deles é a dinámica demográfica moi negativa. No ano 1976 Galicia representaba case o 8% da poboación total de España. En 2006 baixa ao 6% e agora supón apenas o 5,8%.

A primeira vista pode non parecer moito pero cando se traslada a cifras absolutas vese a verdadeira dimensión da traxedia. Se en 2018 Galicia seguiu supoñendo o 8% da poboación española debería ter 3.800.000 habitantes, isto é, 1.029.000 habitantes máis dos que realmente temos, un millón de galegos e galegas mais que suporían unha transformación absoluta do noso país. Vigo tería 600.000 habitantes, no conxunto das universidades habería 100.000 estudantes máis e necesitaríamos 500.000 empregos adicionais.

“GALICIA DEBERÍA TER 3.800.000 HABITANTES SE SEGUIRA SUPONENDO O 8% DA POBOACIÓN ESPAÑOLA, COMO PASABA EN 1976”

UN MERCADO DE TRABAJO ENVELLECIDO

Esta tendencia da sociedade galega supón unha dinámica preocupante porque o que se reduce son precisamente as persoas novas, o que ten consecuencias moi negativas.

No ano 2008 traballaban 424.000 persoas menores de 35 anos, no 2018 traballan 216.000, o que supón unha diferenza de máis de 200.000 mozos e mozas. Un escenario que só é comparable ao que ocorre despois dun conflito bélico no que desapareceu practicamente unha xeración.

“O MERCADO DE TRABAJO SE FEMINIZA PERO AÍNDA NON CHEGOU A PARIDADE”

Un simple exercicio de proxección cara ao futuro pon de evidencia que este problema vai continuar nos próximos anos porque na Galicia de 2028 haberá 76.000 persoas menos entre 25 e 35 anos. A demografía móvese de forma lenta con tendencias que é difícil mudar. Só a presenza da inmigración, que é un elemento clave neste contexto, permitiría corrixir esta evolución.

Como se dicía ao principio, o mercado de traballo feminízase. Se no ano 2002 o 40% das persoas que traballaban eran mulleres, actualmente supoñen o 48% corrixindo así a masculinización en termos cuantitativos que non cualitativos porque as mulleres aínda acusan unha taxa de paro maior, moita máis temporalidade e contratos a tempo parcial e, por suposto peores salarios. Pero dada a evolución é fácil pensar que nos próximos cinco anos haberá máis mulleres que homes no mercado laboral dándolle un xiro histórico a tendencia predominante ata agora.

A CUESTIÓN DA INMIGRACIÓN

Outra cuestión fundamental é a reducida presenza de inmigrantes en Galicia. En España, o 11,5% das persoas que traballan son inmigrantes pero en Galicia non pasan do 4%. Hai comunidades autónomas onde esta porcentaxe pode chegar ao 18%, como ocorre nas Illas Baleares.

Galicia non foi quen de atraer inmigrantes, o que tivo un papel fundamental na diferente evolución demográfica. España pasou de ter 36 millón de habitantes no ano 1976 a ter 47 millón na actualidade, un aumento do 30% no número de habitantes en apenas catro décadas.

A chegada de 5,5 millóns de inmigrantes na década pasada foi determinante na evolución demográfica española pero Galicia quedou na marxe dese proceso, porque non fomos quen de ofrecer empregos que puideran atraelos.

O nivel de formación das persoas que traballan en Galicia é moi elevado. O 45% son titulados e tituladas superiores. Temos unha clase traballadora moi cualificada: só unha minoría, o 4%, ten estudos primarios.

Unha cuestión diferente é se esa alta cualificación se corresponde cos traballos que están desempeñando. Nas políticas activas de emprego incídese insistentemente en que hai que formar e formar. Hai que formar sen dúbida, pero tamén hai que partir deste desequilibrio entre oferta e demanda.

TERCIARIZACIÓN DA ECONOMÍA

O sector servizos ten cada día máis peso. En 2001 este sector empregaba un de cada dous traballadores e traballadoras e agora emprega a tres de cada catro. Imos cara un mercado de traballo terciarizado, unha tendencia europea e mundial. En Galicia só o 6% da xente traballa no sector primario (agricultura, gandería, pesca, monte.), perdemos peso no sector industrial e a construción ten moito menos peso que na década pasada, nos

tempos do boom inmobiliario.

A medida que a economía se terciariza o sector industrial perde peso. En Galicia traballan máis persoas no comercio que en todos os sectores industriais xuntos. Se sumamos comercio e hostalería, vemos que traballan o dobre de persoas que na industria. En subsectores industriais para nós tan importantes como o automóbil ou o naval traballan 36.000 persoas mentres que na hostalería son 90.000, case tres veces máis.

Estamos nun proceso de desertización industrial que amenaza con agravarse porque unha parte do tecido industrial, especialmente os mais dependentes da enerxía, está sometido a unha enorme tensión polos prezos abusivos impostos polo oligopolio energético español.

ROTACIÓN LABORAL E PRECARIZACIÓN

En Galicia hai 392.000 persoas afiliadas na Seguridade Social con contratos indefinidos a tempo completo. Outras tantas teñen contratos tem-

**“HAI UN DES-
EQUILIBRIO EN-
TRE A OFERTA E A
DEMANDA ATEN-
DENDO A CUA-
LIFICACIÓN DAS
PERSOAS”**

porais, ou contratos a tempo parcial ou son fixos discontinuos. A metade da masa traballadora galega xa está en situación de precariedade.

Outro dato demoledor podemos tiralo do número de contratos rexistrados nas oficinas públicas de emprego: entre 2007 a 2017 se formalizaron nada máis e nada menos que 9.570.846 contratos de traballo. En España no mesmo período rexistráronse 185.000.000 contratos. Esa idea de que as empresas teñen medo a contratar parece que non cadra con estes datos. Poderíase empapelar o país cos contratos de traballo asinados nesa década.

POBREZA LABORAL CRECENTE

Onúmero de contratos asinados entre 2007 e 2017 implican unha rotación laboral extrema que leva á precariedade e de ahí a pobreza laboral.

Segundo datos de 2017 da Axencia Tributaria, en Galicia hai 182.000 persoas que cobraron menos da metade do salario mínimo interprofesional, que nese ano ascendía a 707 euros ao mes. 139.000 cobraron menos do SMI e 166.000 cobraron 1,5 veces o SMI. Se o sumamos, resulta que 487.000 persoas que ingresaron menos de 800 euros netos ao mes, case a metade do millón de persoas que declararon ingresos por IRPF.

En Galicia, no 2017, declararon no IRPF ingresos de 179.000 euros un total de 3.681 persoas, o 0,4% de todos os declarantes. Pola contra, 182.000 persoas declararon uns ingresos anuais de 2.020 euros. Esta é a fotografía da desigualdade: menos de 4.000 persoas ingresan 660 millóns de euros ao ano case o dobre que os 368 millóns que ingresan 182.000 persoas.

Afenda salarial é o nome da diferenza retributiva en contra das mulleres na que se expresan e materializan as numerosas discriminacións laborais que por razóns de xénero percorren o mercado de traballo. Cos últimos datos dispoñibles a retribución anual media dos homes en Galicia era de 23.774 euros mentres que as mulleres cobraron de media 18.294 euros, isto é, 5.480 euros menos.

Tendo en conta estas cifras, ¿cal é a fenda salarial? Pois non o 23% que cobran mais os homes senón o 30%, porque este é o incremento necesario do salario medio das mulleres para conseguir a equiparación retributiva.

Unha fenda que se esten-

**“AUMENTA A
DESIGUALDADE E
OBSÉRVASE UNA
FENDA SALARIAL
DE XÉNERO”**

de no tempo e que lonxe de pecharse se agranda. En 2014 a fenda salarial era do 26%, subiu ata o 28% en 2015 e no 2016 chegou ata o 30%, o seu máximo valor.

Esta fenda salarial –5.500 euros equivalente ao 30% do salario anual das mulleres– está provocada por múltiples factores que se poden agrupar en tres tipos. Primeiro, a maior precariedade laboral das mulleres, con máis contratos temporais, mais rotación e sobre todo moito máis traballo a tempo parcial. Segundo, a desvalorización do traballo nos sectores feminizados e a estrutura salarial, en especial os complementos e as categorías. Terceiro, os atrancos á promoción interna e á carreira profesional das mulleres, provocados en boa medida porque son as que asumen a maior parte do traballo de coidados.

O EMPREGO NA PRÓXIMA DÉCADA

Non existe unha resposta única sobre cómo vai a ser o emprego na próxima década, xa que depende de como evolucione o ciclo económico, dos cambios na especialización produtiva, do modelo empresarial, das normas legais que regulan o mercado de traballo ou das políticas de emprego que se apliquen. Estamos, polo tanto, ante un escenario aberto que non admite unha única resposta.

Agora ben, se non se fai nada —o que en economía se chama *ceteris paribus*— é dicir se todo permanece igual, que pasaría?

“O TRABALLO É POSIBLE QUE EMPECE A SER UN BEN ESCASO PERO AS PERSOAS QUE O BUSCAN TAMÉN O VAN SER”

1. Haberá menos persoas en idade laboral, o que se traduce en menos persoas activas, ocupadas e des-empregadas.

2. O traballo é posible que empece a ser un ben escaso pero as persoas que o buscan tamén o van ser, polo que é previsible que se alcance un equilibrio entre oferta e demanda, de forma que a redución do desemprego non veña da man da creación de emprego senón porque hai menos persoas buscando traballo.

3. Continuará a feminización do mercado laboral e probablemente en catro ou cinco anos haxa máis mulleres ocupadas que homes en Galicia.

4. A inmensa maioría das persoas van traballar no macro sector servizos, especialmente nos subsectores de baixo valor engadido como comercio, hostalería e servizos persoais pero tamén moitas persoas traballarán noutros sectores máis atractivos laboralmente como a sanidade, a educación ou atención a dependencia.

5. O nivel de formación vai seguir aumentando aínda que esa alta cualificación non garanta empregos nin soldos acordes con ela.

6. Agravaranse as diferenzas na escala salarial como xa está ocorrendo en moitos países, cunha maioría con salarios baixos ou moi baixos e unha minoría con salarios altos ou moi altos.

7. A relación laboral contractual entre as persoas empregadas e as empresas vai ser unha relación extremadamente fráxil, líquida, de pouca duración, con elevada rotación e cambios frecuentes de empresas e sectores ao longo da vida laboral.

8. As oportunidades de emprego concentraranse en empresas de pequeno e mediano tamaño e no sector público, localizadas no Eixo Atlántico, de modo que a contorna da AP-9 concentrará o groso da oferta de traballo.

Este é o panorama se non facemos nada. Pero outro modelo laboral é posible. Mais que posible é necesario se queremos vivir nunha sociedade xusta e democrática.

Asociedade galega —ao igual que o resto de España, os países do sur de Europa, e mesmo a propia UE— está nunha encrucillada na que ten que elixir o seu futuro: ser un país cada día máis pequeno, mais envellecido, con menos xente traballando e traballando en precario ou construír o seu futuro económico elevando a productivida-

de de todos os factores, do traballo en especial, con empregos estables e con decrépitos, ampliando a base demográfica do país.

Éun debate complexo, multivariante, porque son determinantes dende a estrutura produtiva do país ata a demografía, pasando polo modelo empresarial, a especialización produtiva, a normativa laboral ou as políticas de emprego.

Pero neste texto hai que destacar dous tipos de medidas. A primeira é abrir o país a recepción de migrantes. As dinámicas demográficas se moven moi lentamente. Xa sabemos cantas persoas vai haber dentro de tres décadas e que pirámide por idades teremos, porque esas persoas xa están aquí. E o panorama que se presenta non é alentador.

Só con inmigración é posible reverter esta situación. Por iso contra os discursos xenófobos, racistas, que culpabilizan a inmigración hai que admitir que Galicia, España e por suposto moitos países da UE teñen como elemento necesario para o cre-

**“SÓ CON
INMIGRACIÓN
É POSIBLE
REVERTER A
CRÍTICA
SITUACIÓN DE
GALICIA”**

cemento económico e laboral abrirse á inmigración.

Segundo, é imprescindible mudar de cultura laboral. A cultura do contrato temporal precario para as persoas traballando en actividades de servizos de baixo valor engadido, conduce á miseria. Temos que recuperar un modelo de crecemento inclusivo que non queira competir

cos baixos salarios, xa non de China, senón doutros países do sueste asiático como Myanmar ou Filipinas; un modelo económico que se basee en empresas cualificadas que empregan persoas formadas.

Galicia, co o resto do Estado, esta nun tempo de encrucillada onde ten que decidir que vía vai recorrer no futuro inmediato.



GALICIA SE VACÍA EN SILENCIO

GALICIA SE VACÍA EN SILENCIO

ISABEL NOVO CORTI

EDASS RESEARCH GROUP ON ECONOMIC DEVELOPMENT AND
SOCIAL SUSTAINABILITY. PROFESORA DE ANÁLISIS ECONÓMICO DE
LA UNIVERSIDADE DA CORUÑA Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

Es preocupante el declive demográfico que padece Galicia, al igual que el “orballo” circunda toda actividad socio-económica. Está ahí. Hace tiempo que está y no parece que se invierta la tendencia. Ningún plan económico en Galicia, ya sea futuro o más cercano, puede obviarlo, porque es fundamental para el presente y, sobre todo, para el futuro.

INTRODUCCIÓN

La economía, la política, la sociedad, el medioambiente, la convivencia, y un sinfín de preocupaciones han planeado sobre los gallegos en 2018, como lo han hecho en años anteriores y lo harán en los siguientes. Del mismo modo, el declive demográfico y el envejecimiento poblacional parece que continuarán por el mismo camino. Mientras, muchos de nuestros jóvenes más preparados emigran hacia un destino en el que entregar todo lo bueno que han aprendido en Galicia y que podrían revertir en su tierra, la cual, muy a pesar de ambos, no puede, al menos de momento,

retenerlos, ni tampoco a los talentos que ellos atesoran. La cuestión es compleja, difícil de abordar y de largo recorrido. Un problema de largo plazo. Quizá sea por eso que lo urgente, lo inmediato y el corto plazo se imponen. Quizá necesitaríamos enfocar el problema bajo las luces de los faros gallegos, con la sabiduría de la historia, para comprender que la verdadera urgencia y la cuestión más importante que tenemos y debemos afrontar es precisamente esta.

**“LOS JÓVENES
GALLEGOS
EMPAQUETAN
SUS TALENTOS Y
SUS MORRIÑAS
PARA DIRIGIRSE
A UN DESTINO
EN EL QUE EN-
TREGAR TODO
LO BUENO QUE
HAN APRENDI-
DO EN GALICIA”**

Crear grandes infraestructuras, espacios saludables y sostenibles, promover iniciativas económicas para impulsar el crecimiento, fomentar la in-

novación, etc. son acciones loables y necesarias, pero es imprescindible contextualizar dichas actuaciones en el contexto poblacional, ya que, de otro modo podríamos encontrarnos con la paradoja de hermosas ciudades inteligentes y sostenibles (Smart Cities) vacías, en la que sólo algunos viejos del lugar recuerdan que algún día hubo jóvenes con ideas, proyectos e ilusiones que ahora pertenecen a otro país y otras ciudades.

Malthus publicó en 1798 su “Ensayo sobre el principio de la población” y pronosticó las catastróficas consecuencias del crecimiento exponencial de la población en una economía en la que la producción de alimentos, sujeta a la ley de los rendimientos decrecientes, sólo aumentaba con una tendencia aritmética. En sus pronósticos no encontraban lugar las variables revolución tecnológica e innovación, entre otras. La situación actual, lejos de encontrarse en la senda oscura de la sobrepoblación con escasez de alimentos, se encuentra en la no menos oscura senda que discurre en sentido inverso. La innovación tecnológica y la llamada cuarta revolución industrial han hecho que los “recursos escasos” se hayan hecho asequibles, aumentando la accesibilidad a los mismos hasta el punto que la escasez deja de ser un problema.

Naturalmente, los desequilibrios regionales a nivel mundial obligan a matizar estas afirmaciones, ya que, la situación es sustancialmente diferente en

los países menos desarrollados. Aunque la teoría de Malthus falló en su fatal resultado, lo cierto es que el planteamiento de una población creciente, a la que cada vez es más difícil alimentar con los recursos existentes, no se desvía mucho de la realidad actual, en dicho contexto. Hay que tener en cuenta que cuando Malthus reflexionó sobre el crecimiento demográfico, la población mundial se estimaba que estaba alrededor de los mil millones de habitantes, cifra que se ha multiplicado en la actualidad por 7,5 aproximándose hoy a los 7.500 millones de habitantes. La principal cuestión es si estaremos preparados para producir alimentos suficientes para toda la población hasta el año 2050 que es cuando se estima que los habitantes del planeta se empezarán a estabilizar. Por otra parte, la distribución de los recursos naturales no se corresponde con los lugares donde se asienta la población, esto es, con la distribución geográfica de la misma.

Centrándonos en el entorno de los países desarrollados, la innovación, el aumento de la productividad y la incorporación de las mujeres al trabajo no sólo han permitido mayores tasas de crecimiento económico, sino que ha configurado un modus vivendi completamente diferente, en el que el problema no es la escasez de alimentos, sino de tiempo. Pero todo esto ha configurado nuevas estructuras sociales, donde la familia ya no es un soporte para los cuidados tanto de niños como de mayores. La mi-

**“LA INNOVACIÓN
TECNOLÓGICA
AUMENTA LA AC-
CESIBILIDAD DE
LOS RECURSOS
HASTA EL PUNTO
QUE LA ESCASEZ
DEJA DE SER UN
PROBLEMA”**

tad de la población (las mujeres), exigen el espacio que les corresponde en la sociedad y demandan la corresponsabilidad en los cuidados, escenario que requiere de una mayor implicación por parte de todos y, en consecuencia, hace emerger las dificultades que antes solucionaban las mujeres. El resultado es una caída en las tasas de natalidad y fecundidad que no parece detenerse, lo que, junto con el aumento de la esperanza de vida, arroja como resultado una población envejecida y en declive. Pero este relato estaría sesgado si no se interpreta en el contexto económico correspondiente. Los efectos de la crisis económica, donde la precariedad laboral y las desigualdades han aumentado, junto con las políticas económicas de contención de gasto, no han propiciado entornos socioeconómicos sostenibles y, por tanto, no han sido capaces de afrontar el problema.

LA DEMOGRAFÍA EN GALICIA

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) a 1 de enero del 2018 Galicia tenía 2.703.290 habitantes. De mantenerse las tendencias demográficas actuales, el crecimiento absoluto de la población proyectado por el INE para

el periodo 2018-2033 supondría para Galicia una pérdida de 138.096 habitantes ya que tendría 2.565.194 habitantes, lo que significa una disminución del 5,1% con respecto a la población actual. Esta merma de población hará retroceder el padrón a niveles de 1970, año en que Galicia tenía 2.583.674 habitantes. La caída del censo se debe, sobre todo, a tres factores: caída de nacimientos, aumento de las defunciones (el saldo vegetativo proyectado 2018-2032 por mil habitantes es de -99,1) y caerá la inmigración. Además, los gallegos emigrarán menos. La tabla 1 resume la situación.

Por otra parte, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIREF) publicó proyecciones de población dispares con las del INE y de otras de EUROSTAT. Para 2050, la AIREF prevé una población alrededor de los 55 millones. La diferencia está en la proyección de las migraciones y en que, según la AIREF, la fecundidad podría alcanzar en 2050 entre 1,8 y 2,0 hijos por mujer, muy por encima del nivel actual (1,36 en 2017) así como del nivel proyectado por el INE para 2050 (1,32 para las españolas, 1,92 para las extranjeras) debido a una previsible mejora del mercado de trabajo para los jóvenes.

TABLA 1: RESUMEN PREVISIONES DEMOGRÁFICAS

CRECIMIENTO POBLACIONAL PROYECTADO	2018	2033	ABSOLUTO	RELATIVO
Galicia	2.703.290	2.565.194	-138.096	-5,1%
España	46.659.302	49.016.091	2.356.789	5,1%
Galicia	2017	2022	2027	2032
Saldo vegetativo proyectado	-13.522	-16.968	-18.346	-18.691
Saldo migratorio proyectado con el extranjero	6.981	9.578	8.345	6.909
Saldo migratorio interautonómico proyectado	-212	-564	-112	274

Fuente: Elaboración propia en base a datos INE.

ENVEJECIMIENTO Y DEPENDENCIA

Lo deseable desde un punto de vista demográfico es que la población infantil y juvenil, menor de 15 años duplique la población mayor de 65 años. En Galicia sucede al revés, en 2018 casi la cuarta parte (24,89%) de la población tiene más de 65 años (frente al 21,6% en 2008). En Lugo la proporción es de tres a uno. Esto hace que el crecimiento vegetativo (nacimientos menos defunciones) de la población sea negativo y las migraciones, aunque en 2016 y 2017 hayan tenido un saldo positivo al recibir 6.683 y 3.025 inmigrantes, respectivamente, no es suficiente.

La edad media de los residentes en Galicia en 2018 es de 47 años, siete años más que en 1994 y es la más alta de la historia. Ourense con 50,5 años es la segunda provincia con la media de edad más alta detrás de Zamora que alcanza los 50,7 años. Lugo se sitúa igualmente en la parte alta de todo el Estado, con 49,7, y baja a 46,7 en el caso de A Coruña y a 45,3 en el de Pontevedra.

El índice de envejecimiento y el índice de sobre-envejecimiento son indicadores adecuados para apreciar el envejecimiento poblacional. El primero mide la relación entre la población mayor de 64 años y la menor de 20, es decir, mayores de 65 años por cada 100 menores de 20, mientras que el segundo relaciona la población mayor de 84 años y la mayor de 64 años, es decir, mayores de 85 años por cada 100 de 65 años o más. (IGE^{1,2}). En la Figura 1 se aprecia el crecimiento de estos dos índices, que han aumentado 118 y 12 puntos, res-

pectivamente, en el período 1975-2018, sobre todo desde la última década del siglo pasado. Además, se muestran varios indicadores demográficos que ponen de manifiesto el empeoramiento progresivo de la situación en Galicia desde otros puntos de vista, por ejemplo, la edad media, que en 1975 era de 31 años, ha llegado en 2018 a los 47 años o que los menores de 20 años no alcanzan el 16% de la población, cuando en 1975 superaban el 30%, al mismo tiempo que la población de más de 65 años ha pasado de representar el 12% a casi la cuarta parte del total (24,9%).

El índice de dependencia global de Galicia, que relaciona la población menor de 15 años y la de 65 o más años con la población de entre 15 y 64 años, en 2008 supera el 58%. Desde el año 1975 se observa una ligera merma hasta el 2008, fecha en la que el indicador comienza a incrementarse. Si se analiza separadamente la dependencia juvenil se aprecia que está disminuyendo en un contexto de medio-largo plazo (porque aumenta el denominador y baja el numerador) mientras que el de dependencia senil (los mayores de 65 respecto a quienes están en edad de trabajar) ha aumentado hasta llegar a un valor muy próximo al 40% en 2018 (39,42%).

“MENOS DE LA MITAD DE LA POBLACIÓN GALLEGA EN 2018 ESTÁ EN EDAD DE TRABAJAR (ENTRE 15 Y 64 AÑOS), LO QUE SITÚA EL ÍNDICE DE DEPENDENCIA EN EL 58,38 %”

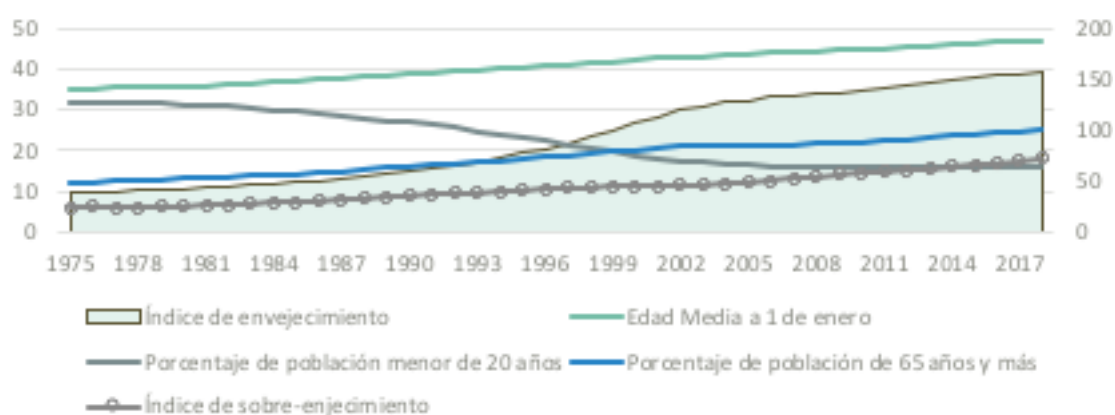
1- Datos detallados en <https://www.ige.eu/igebdt/selector.jsp?COD=722&paxina=000&c=-1>

2- Las definiciones de los conceptos demográficos utilizados por el IGE se pueden encontrar con precisión en <https://www.ige.eu/igebdt/esq.jsp?idioma=ga&paxina=000&c=-1&ruta=definiciones/defcod.jsp?C=02010040000000>

Las tasas de fecundidad y natalidad caen, de modo que el índice sintético de fecundidad (número medio de hijos por mujer, obtenido como la suma de las tasas

específicas de fecundidad de las mujeres en edad fértil -de 15 a 49 años-) se situaba en 2017 en 1,12 hijos por mujer para Galicia.

FIGURA 1. INDICADORES DEMOGRÁFICOS RELACIONADOS CON EL ENVEJECIMIENTO EN GALICIA. EVOLUCIÓN 1975-2018.



Fuente: elaboración propia en base a datos IGE (Indicadores demográficos).

DISPERSIÓN GEOGRÁFICA, PREDOMINIO DEL RURAL Y DENSIDAD DE POBLACIÓN

Galicia tiene aproximadamente un 6% de la superficie de España y casi la mitad de las entidades de población. Por el contrario, el número de ayuntamientos es un 3,4% inferior, esto denota la inadecuación de los ayuntamientos a la estructura del entorno al tiempo que la institución más relevante en Galicia, la parroquia, no tiene reconocimiento administrativo. La configuración actual de los ayuntamientos es ineficiente y, además, costosa. Se han hecho varios intentos para racionalizarla como el proyecto de comarcalización, las áreas metropolita-

nas de A Coruña y Vigo, etc. Pero, en la práctica, solo se han llevado a cabo dos fusiones de municipios pequeños como son Oza-Cesuras y Cercedo-Cotobade. Las conurbaciones compuestas por varios municipios (por ejemplo, A Coruña, Oleiros, Arteixo y Culleredo) que aparecen ligadas a una propiedad del suelo de tipo minifundista que conforman el llamado urbanismo difuso y que acarrea grandes

“HAY UN DESPLAZAMIENTO DE LA POBLACIÓN A LAS PROVINCIAS COSTERAS DE A CORUÑA Y PONTEVEDRA, EN DETRIMENTO DE LAS PROVINCIAS DE OURENSE Y LUGO”

“NO SOLO PREOCUPA LA ESCASA INMIGRACIÓN QUE SE RECIBE, SINO TAMBIÉN LA EMIGRACIÓN DE LOS JÓVENES MEJOR FORMADOS”

costes ambientales, sanitarios, económicos y sociales deberían ser objeto de una reordenación para formar ciudades de mayor tamaño con una planificación urbana y unos servicios comunes que serían mucho más eficientes y sostenibles. Paralelamente, se debería reestructurar el resto de municipios reduciendo su número como se ha hecho en Europa. A modo

de ejemplo, se puede comprobar la evolución en Dinamarca, Reino Unido, Bélgica y Suecia de 1950 a 1992 ha sido de 1.387 a 275, 2.028 a 482, 2.669 a 589 y 2.282 a 286, respectivamente. Dinamarca en 2007 procedió a una segunda reestructuración pasando de los 275 de 1992 a 98.

La configuración actual de los ayuntamientos es ineficiente y, además, costosa. Por otra parte, a mediados del siglo pasado, Galicia la población gallega habitaba en el mundo rural ya que aproximadamente un 80% de la misma vivía en municipios de menos de 10.000 habitantes. En la actualidad del total de los ayuntamientos que hay en Galicia, 224 tienen entre mil y 10.000 habitantes y habitan en ellos un 28,7% de la población. En los municipios de 10.000 a 50.000 habitantes, las villas medias, es donde se concentra la mayor parte de la población, un 33,8 %. En las urbes de 50.000 a 100.000 residentes residen otro 12,7 % del censo, y en las tres ciudades que superan los 100.000 (Vigo, A Coruña

y Ourense), el 23,8 % restante.

La población femenina es mayoritaria, con 1.395.885 mujeres, lo que supone el 51.71% del total, frente a los 1.303.414 hombres que son el 48.28%. Galicia presenta una densidad de población moderada, con 91 habitantes por Km², está en el séptimo puesto de las CC.AA. en cuanto a densidad. A principios del siglo XX la proporción con el resto de España era de 68/37, a mediados de siglo 90/60 y en la actualidad 91/90. Por otra parte, alrededor de 1960, las provincias de Lugo y Ourense representaban un 36% de la población de Galicia. Hacia 1990 representaban un 27% y en la actualidad un 24,5%, lo que demuestra el desplazamiento de la población a las provincias costeras de A Coruña y Pontevedra, en detrimento de la otras dos.

EMIGRACIÓN / INMIGRACIÓN

Ante un declive de la población y un aumento del envejecimiento, sería necesario recurrir a la inmigración podría resolver el problema demográfico. Si bien el número de extranjeros crece, Galicia es la segunda comunidad autónoma donde es menor la presencia de extranjeros, al representar solo el 3,4 % del total de la población, únicamente es menor en Extremadura con un 2,4 %. La mayoría de extranjeros son portugueses (14.482), seguidos de los rumanos (8.406), brasileños (7.821), marroquíes (6.872), venezolanos (6.254), colombianos (5.051) e italianos (3.547), si bien entre estos últimos la mayoría son argentinos con doble nacionalidad. Por otra parte, la población gallega representaba a mediados del siglo pasado un 8,5% con respecto al total de España

mientras que en la actualidad es algo menos del 6%, conforme a los datos aportados por el Instituto Galego de Estadística.

En este punto, entran otros actores en la escena: para atraer a personas de otros países se requiere que el de acogida ofrezca mejores condiciones, al menos un trabajo digno y un soporte social que compense a los inmigrantes el hecho de abandonar su país. En Galicia ambas cuestiones son complicadas de ofrecer. La economía no crece lo adecuadamente como para hacer atractivo el mercado de trabajo para personas extranjeras. En lo relativo a las políticas sociales de acogida, que las hay, no son suficientes o no son suficientemente integradoras (los colegios públicos siguen absorbiendo mayoritariamente a los hijos de inmigrantes, dificultando su inclusión normalizada), el acceso a la vivienda es complicado para poder ofrecer condiciones dignas a precios asequibles, etc. A todo esto, hay que añadir las dificultades de integración de tipo cultural, étnico o religioso, que últimamente no parecen aminorar.

Pero lo más grave de la situación no viene de la mano de la escasa inmigración que recibe Galicia, sino de los problemas de emigración, sobre todo de la emigración de las personas más jóvenes y más cualificadas, que se ven forzadas a buscar empleo fuera de Galicia, tanto en

otras regiones en España, como en países extranjeros.

**“EL RETRASO
EN LA EMAN-
CIPACIÓN DE
LOS JÓVENES
SE DEBE, ENTRE
OTRAS COSAS, A
LAS DIFICULTA-
DES DE ACCESO
AL EMPLEO Y A
LA VIVIENDA EN
CONDICIONES
DIGNAS”**

**DINAMIZACIÓN DEMO-
GRÁFICA Y LA LEY DE IM-
PULSO DEMOGRÁFICO**

El Observatorio Galego de Dinamización Demográfica se creó por el Decreto 104/2016, de 28 de julio (DOG Núm. 152 jueves, 11 de agosto de 2016), se trata de un órgano colegiado de asesoramiento, colaboración institucional y participación social en ma-

teria de demografía. Consta cinco grupos de trabajo que se dividen en apoyo a las familias, juventud, envejecimiento, emigración/inmigración y medio rural. El Observatorio tiene, entre otras funciones, las de recopilar, analizar e intercambiar información relevante desde el punto de vista demográfico, definir y aplicar indicadores que permitan medir las variables demográficas, realizar y divulgar los estudios y trabajos que resulten de interés desde el punto de vista.

A modo de ejemplo se señalan dos cuestiones. En primer lugar, ante el diagnóstico de que se produce un retraso en la emancipación de los jóvenes, entre otras razones por las dificultades de acceso al empleo y a la vivienda en condiciones dignas, el órgano propone agilizar la transición entre formación y empleo, mejorar la calidad de los puestos de trabajo, impulsar el emprendimiento en las nuevas generaciones o actuar para abrir-

les las puertas a una vivienda. En segundo lugar, ante la excesiva responsabilidad de la familia en el cuidado de menores y dependientes y el elevado protagonismo de las mujeres en dichas tareas —sobre todo en el mundo rural—, se plantea incidir en los hogares, la educación o las empresas para superar los estereotipos de género y contribuir a visibilizar el trabajo reproductivo en términos económicos y de sostenimiento de la vida. Las propuestas se extienden también a otros ámbitos, como reforzar las políticas para retornados, pulir la gestión de los fondos dedicados a la I+D+i o diversificar una economía rural huérfana de alternativas sólidas a la desagravación.

Sin embargo, no todo se reduce a actuar frente a las flaquezas. El Observatorio aboga por mantener las elevadas tasas de esperanza de vida, aprovechar las cabeceras comarcales para convertirlas en «polos» económicos y de servicios, o seguir nutriendo de fondos los pilares del Estado de Bienestar (Sanidad, Educación y Dependencia). En el apartado de oportunidades, el Observatorio se hace eco de un creciente interés social y político por la demografía y de la existencia de un momento propicio, aprovechando las demandas de igualdad, para trabajar en nuevos modelos que permitan un mayor grado de conciliación.

Galicia tiene marcada su línea de trabajo a nivel autonómico, nacional e

internacional que vino desarrollando a través del Plan de Dinamización Demográfica de Galicia 2013-2016, horizonte 2020; de la Estrategia para la Prevención y Detección Precoz de la Dependencia, horizonte 2020; de la Estrategia de Inclusión Social de Galicia 2014-2020, o del Plan Estratégico Regional Galicia 2015-2020, que contempla la recuperación demográfica como un principio transversal a todos los ejes de actuación del gobierno autonómico. Galicia está presente en diferentes foros tanto a nivel estatal como europeo.

LA LEY DE IMPULSO DEMOGRÁFICO DE GALICIA

Teniendo en cuenta los trabajos del Observatorio gallego de dinamización demográfica, la Xunta de Galicia ha promovido la “Ley de Impulso Demográfico de Galicia”, pionera en España, que trata de elevar a rango de ley las políticas demográficas y dotar a Galicia de un instrumento jurídico con el que combatir desde múltiples aspectos la inversión de la pirámide poblacional, una vez que se ha constatado que no se trata solamente de fomentar los nacimientos, sino de garantizar las condiciones socio-económicas adecuadas, para lo que es preciso tener en cuenta las políticas sociales de corte general y de igualdad de género en particular. Para la Xunta de Galicia, hablar de cambio demográfico exige darnos cuenta de

**“LA LEY DE
IMPULSO
DEMOGRÁFICO,
PIONERA EN
ESPAÑA, TRATA DE
ELEVAR EL
RANGO DE LAS
POLÍTICAS DE
GALICIA EN ESE
SENTIDO”**

que se trata de un cambio a gran escala en la supervivencia y reproducción humana, y que además se seguirá acentuándose en los próximos años.

El Gobierno gallego, a través del Portal de Transparencia abrió en el mes de febrero de 2019 la posibilidad de que se hicieran propuestas y sugerencias durante quince días a la futura “Ley de Impulso De-

“LA MOVILIZACIÓN POLÍTICA Y EL SILENCIO DE LA SOCIEDAD SON PARADÓJICAS”

demográfico de Galicia” pero no se presentó ninguna. Llegado a este punto, cabe preguntarse si no hay ideas o no hay soluciones.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

La síntesis de los problemas planteados se podría condensar en los siguientes puntos, reflejados a modo de esquema:



Con respecto al problema demográfico hay que ser realista pero no resignarse, viene de muy atrás. Los problemas empezaron cuando la tasa de fertilidad (hijos por mujer) empezó a caer, y la expectativa de vida empezó a subir. La fiebre natalicia, muy alta en los años de

la postguerra empieza a decrecer bruscamente en la segunda mitad de los años 70 del pasado siglo hasta situarse por debajo de la tasa de remplazo generacional (2,1 hijos por mujer) a partir de 1981. España y Galicia tienen una de las tasas de fecundidad más bajas del mundo (1,3 hijos por

mujer aproximadamente España y 1,1 en Galicia) y no parece que la cosa vaya a mejorar en los próximos años.

Se trata de una cuestión a largo plazo ya que la pirámide poblacional no se cambia de repente. Como posibles medidas se apuntan, entre otras, las siguientes:

1. Favorecer la conciliación de la vida laboral y familiar con unos servicios públicos que la faciliten realmente.

2. Promover la investigación y la innovación, apostando por la innovación en

los sectores productivos.

3. Evitar la pérdida de talentos y la emigración de los jóvenes, y favorecer el retorno de la juventud emigrada y, en particular, de los más formados y con mayor cualificación.

4. Aumentar la participación de la mujer en el mercado laboral, procurar la equiparación salarial, la estabilidad y las políticas de corresponsabilidad.

5. Luchar contra el desempleo, la temporalidad y la precariedad.



INCENDIOS FORESTAIS: ENTRE O URXENTE E O IMPORTANTE

INCENDIOS FORESTAIS: ENTRE O URXENTE E O IMPORTANTE

EDELMIRO LÓPEZ IGLESIAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA DA
UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA E FORO
ECONÓMICO DE GALICIA

Os incendios forestais de 2017 volveron poñer de actualidade un problema crónico en Galicia nas últimas cinco décadas, mostrando as limitacións dunha política centrada na extinción. Estamos ante unha oportunidade para abordar non só o urxente senón o importante, unha reforma da xestión do territorio e da paisaxe.

INTRODUCCIÓN: UN PROBLEMA CRÓNICO

Os incendios forestais emerxen como problema grave en Galicia nas décadas de 1970 e 1980. Nestes dous decenios o número de lumes experimentou un incremento continuo e iso acompañouse dunha tendencia tamén crecente da superficie queimada, superando esta varios anos as 100.000 hectáreas até alcanzar un máximo de 200.000 en 1989.

A resposta da Xunta de Galicia centrouse a partir de 1990 na creación dun dispositivo de extinción, que orixinou un forte crecemento do gasto público nese dispositivo. Este

aumentou de 6 millóns de euros en 1989 até 69,6 en 2006, para alcanzar un máximo de 129,8 millóns en 2007, despois da crise incendiaria de 2006. Na última década a cifra tendeu a estabilizarse ao redor de 100 millóns anuais. A prioridade á extinción acompañouse dunha escasa atención á prevención e á ordenación e xestión forestal. O que se reflicte nun dato: en contraste co dedicado ao combate dos incendios, o orzamento para ordenación e produción forestal permanece estancado desde principios da década de 2000 ao redor de 60 millóns anuais.

**“OS INCENDIOS
SUPŌNEN EN
GALICIA UN PRO-
BLEMA CRÓNICO
QUE RETORNOU
AO PRIMEIRO
PLANO EN 2017”**

A afirmación anterior require matizacións. A máis relevante refírese aos anos 2006-2009, nos

que asistimos ao intento de sentar as bases dunha nova política de prevención e de ordenación do monte. Ese intento, moi embrionario e incompleto, plasmoste en diversas iniciativas: Lei de prevención e defensa contra os incendios (2007), Banco de Terras (2007), Unidades de Xestión Forestal (2008). Pero desde 2010 deuse un retorno ás políticas do período 1990-2005, baseadas na confianza absoluta no dispositivo de extinción.

As estatísticas mostran os logros, pero tamén os límites, desa estratexia:

- O dispositivo de extinción permitiu reducir de modo significativo a superficie queimada no período 1990-2005. Pero esas medidas non lograron controlar o número de lumes, que continuou aumentando; nen tam pouco puideron evitar que a superficie afectada alcanzase cifras importantes (por encima de 45.000 ha) nos anos con condicións climáticas desfavorables.
- Nos anos 2006-2009, coincidindo coas medidas aprobadas despois da crise incendiaria de 2006, asistimos a unha importante inflexión plasmada na diminución substancial da cifra anual de lumes (de 12.000 a 4.000).
- Despois diso, a evolución recente (2010-2016) aparecía definida por unha estabilización tanto do número de lumes (ao redor de 4.000 anuais) como da superficie afectada (15.000-20.000 ha).

“O ACONTECIDO EN OUTUBRO DE 2017 ORIXINOU UN XIRO NO DISCURSO OFICIAL”

O control aparente do problema que parecían suxerir os datos esvaeceuse en 2017, cando só nunha semana de outubro arderon 50.000 ha, ameazando unha zona densamente poboada da área urbana de Vigo. A alarma viuse amplificada polo acontecido no veciño Portugal, onde os incendios de xuño e outubro deixaron, alén de cuantiosos danos materiais, un saldo de 115 mortos. O acontecido en outubro de 2017 puxo de manifesto os límites dunha política centrada na extinción e a necesidade de abordar as causas estruturais do problema. Unhas causas que se relacionan coas deficiencias na ordenación e xestión das superficies forestais, e globalmente do territorio rural; agravadas polo incumprimento das medidas de prevención.

Ese diagnóstico, repetido por moitas análises desde tempo atrás, pasou a ser asumido pola Xunta de Galicia e o Parlamento galego, dando lugar a un xiro radical no discurso oficial. Así, asistimos ao anuncio de medidas que supoñen un recoñecemento da necesidade de abordar as causas estruturais dos incendios.

Ao mesmo tempo, creouse unha Comisión no Parlamento cuxo dictame (aprobado en setembro de 2018) confirma o xiro nas posicións do grupo maioritario.

Algúns cambios lexislativos foron aprobados a finais de 2017, na Lei de acompañamento dos Orzamentos de 2018 (Lei 9/2017). E levaron á posta en marcha, ao longo de 2018 e 2019, de certas liñas de actuación con respaldo orzamentario. Pero, tomando as propias recomendacións da Comisión do Parlamento, a maioría das reformas están pendentes de ser levadas á práctica. Polo tanto, é este un momento oportuno para aportar algunhas reflexións.

O NOVO CONTEXTO DERIVADO DO CAMBIO CLIMÁTICO

Se os incendios constitúen un problema crónico nas cinco últimas décadas, este adquire maior relevancia no novo contexto derivado do cambio climático. Neste punto hai leccións importantes a extraer da experiencia de 2017 en Portugal (tamén en Galicia).

As alteracións climáticas incrementan de forma notable, en concreto no cuadrante noroccidental da Península Ibérica, o risco de incendios de grande intensidade que sobrepasan rapidamente a capacidade de calquera dispositivo de extinción. Con condicións climáticas adversas, que van ser máis frecuentes, se existe unha elevada acumulación de combustible no territorio as oportunidades de controlar

os incendios limítanse á fase inicial (nos incendios de outubro de 2017 en Portugal entre 3 e 17 minutos desde o inicio do lume). Polo tanto, no referido ao dispositivo de extinción, o importante non vai ser a acumulación de máis medios (avións, máquinas, persoas), senón a capacidade de prever eses episodios (máis coñecemento), a rapidez da resposta e contar con medios dispostos para o ataque inicial (estratexia de anticipación).

Dado que os factores climáticos son un dato, debemos centrarnos no que depende de nós: a redución do combustible acumulado e a diminución

do número de lumes. Por un lado, no contexto actual adquire unha importancia decisiva a redución do combustible acumulado. O que remite á xestión do territorio e da paisaxe, e pode concretarse en tres cuestións: a porcentaxe da superficie dedicada a arborado; a selección de especies forestais e a súa continuidade no territorio; e o control da vexetación arbustiva nos espazos forestais (xestión silvícola). De forma complementaria, nos períodos de máximo risco é fundamental un control estrito do uso do

lume. Para o que necesitamos mudar certas prácticas que subsisten no noso medio rural, que poden resumirse nunha promiscuidade do uso do lume para controlar a vexetación.

**“UN FACTOR
CRÍTICO É A
REDUCCIÓN DO
COMBUSTIBLE
ACUMULADO NO
TERRITORIO”**

O URGENTE: AVANZAR NA PREVENCIÓN ESTRUTURAL

Para configurar un medio rural e unha interface urbano-forestal menos vulnerables aos incendios, o máis urxente é avanzar nas medidas de prevención, especialmente na xestión da vexetación nas franxas de protección de vivendas, núcleos de poboación, instalacións empresariais e vías de comunicación. Unhas medidas establecidas desde a Lei de 2007 de prevención e defensa contra os incendios, pero que rexistraron até agora un incumprimento xeneralizado.

Neste punto as disposicións para impulsar o cumprimento desas medidas aprobadas nos dous últimos anos, a partir da Lei 9/2017 de medidas fiscais e administrativas, van en xeral na boa dirección e veñen rectificar a pasividade mantida desde 2009. Queda pendente, no entanto, o fundamental: a aplicación efectiva desas disposicións de forma sostida no tempo. Isto é esencial para evitar que

moitos incendios se convirtan de forma case inmediata nun problema de protección civil, no que a prioridade pasa a ser a defensa das persoas e das casas. De tal modo que os servizos de extinción podan centrarse en controlar os incendios nos terreos forestais.

Porén, sobre a aplicación e a eficacia destas accións de

prevención estrutural convén facer varias precisións:

a) Para ser efectiva, a prevención debe estar estreitamente ligada coa extinción. Isto posibilitará unha mellor planificación das accións preventivas, en función das necesidades do combate aos incendios; e, de modo recíproco, o coñecemento das accións de prevención realizadas é esencial para organizar a extinción. En consecuencia, o desexable é a integración da prevención e a extinción nun único dispositivo.

b) O control da vexetación nas franxas de protección a través do desbroce supón un custo elevado para os propietarios, que debe ser repetido de forma recorrente sen ningún retorno económico. No caso dos propietarios de terras colindantes con vivendas ou instalacións empresariais trátase ademais dun investimento para protexer o patrimonio de terceiros. Polo tanto, estas accións de desbroce serven como solución de urxencia pero é necesaria unha reflexión sobre como repartir os custos.

c) Se se pretende avanzar nunha alternativa sustentable (económica e socialmente), o desexable é impulsar novas franxas usos da terra que eviten a acumulación de combustible e xeren ao mesmo tempo ingresos para os propietarios ou usuarios das superficies (cultivos e pastos, árbores para a produción de froitos, ...).

d) En todo caso, cómpre ter claro que en incendios de grande intensidade a

**“A ALTERNATIVA
SOSTIBLE PARA O
ENTORNO DOS
NÚCLEOS DE
POBOACIÓN É
IMPULSAR USOS
AGRO-GANDEI-
ROS”**

eficacia das franxas de protección é limitada. Posto que se producen proxecións do lume a centos de metros, mesmo a varios kilómetros. Disto derívase unha lección importante: o esencial é a paisaxe e ocupación do solo que configuremos non só no entorno dos núcleos de poboación ou instalacións empresariais, senón no conxunto do territorio.

Polo tanto, máis alá desas medidas de prevención, o relevante a medio e longo prazo é avanzar nunha mellora da ordenación e xestión das superficies de monte. A configuración duns espazos rurais menos vulnerables aos incendios vai requirir, sobre todo se temos en conta os efectos do cambio climático, modificacións profundas nos usos do solo e na xestión do territorio. Modificacións que deben enmarcarse nun obxectivo máis xeral: configurar un “rural posible” adaptado á Galicia do século XXI.

O IMPORTANTE: UN NOVO MODELO DE USOS E XESTIÓN DO MONTE

Para contribuír a ese novo rural é preciso (re)construír un uso diversificado das terras de monte, non como o que había no sistema agrario tradicional senón adaptado ás demandas actuais da sociedade. Nese aproveitamento multifuncional han de ter cabida usos diversos: especies forestais de crecemento rápido, produción de madeiras de calidade, gandaría extensiva, pequenos froitos, aproveitamento da biomasa e outras fontes de enerxía renovable, funcións ambientais, usos recreativos e

como espazo de lecer. Todos estes usos son compatibles, pero cunha adecuada ordenación.

Deses usos, os que implican a produción de bens e servizos para o mercado teñen que ser retribuídos polo mercado. Polo tanto, ben sexan os propietarios das terras ou outras persoas ou empresas, deben ser capaces de elaborar produtos en condicións adecuadas para o seu acceso aos mercados. Pero existen funcións cada vez máis demandadas (ambientais, sociais-territoriais) que non remunera o mercado. En consecuencia, estas teñen que ser retribuídas polo conxunto da sociedade a través de transferencias públicas (pagos ambientais, a superficies en zonas Natura 2000 e outros mecanismos).

En calquera caso, cómpre ter claro un principio: todo o que pretendamos que produzan as terras ten que ser pagado por alguén e, polo tanto, ha de responder a unha demanda social real. Non serven os usos impostos aos propietarios sen unha adecuada retribución. Pero tampouco as alternativas puramente voluntaristas, que non contan con viabilidade económica nen responden a unha demanda social de certa entidade. En consecuencia, á hora de formular propostas sobre usos posibles das terras a atención non pode centrarse só, como sucede con frecuencia, nos factores de oferta (que están en condicións de producir as terras). Senón que é imprescindible ter en conta, e avaliar de forma realista, a demanda para eses bens e servizos.

A COMPLEXA RELACIÓN COA DINÁMICA DEMOGRÁFICA DAS ÁREAS RURAIS

O desexable é que a mellora da ordenación e xestión das superficies se acompañe dunha revitalización demográfica e socioeconómica das áreas rurais. Pero hai que ter claro que a relación entre ambos procesos non é actualmente directa nen mecánica. Até mediados do século XX existía en Galicia unha vinculación estreita entre poboación rural e espazo rural: os habitantes de cada parroquia, a inmensa maioría agricultores, tiñan a súa base económica no aproveitamento do espazo agro-forestal circundante. Nos últimos decenios, porén, asistimos a unha separación crecente entre poboación rural e espazo rural. Separación (ou desvinculación) que ten a orixe en dous fenómenos: a desagrarización da poboación rural; e o incremento da súa mobilidade (a ruptura entre o lugar de residencia e o de traballo).

A consecuencia é que na actualidade non existe unha relación directa e simple entre despoboamento e abandono de terras. Nen tampouco, en sentido contrario, entre dinamismo demográfico e adecuado aproveitamento das superficies:

- Hoxe é posible encontrar espazos rurais ben xestionados coexistindo

cun acusado despoboamento. O que sucede nestes casos é que o aproveitamento das terras é realizado principalmente por empresas ou persoas que non residen de modo continuado na zona.

- No extremo contrario atopamos, sobre todo nos ámbitos periurbanos, áreas rurais cun dinamismo demográfico importante á vez que un case completo abandono do espazo agro-forestal. A explicación é que se trata de áreas convertidas en espazos residenciais ou cunha estrutura económica desvinculada da explotación da terra. Nelas a inmensa maioría dos habitantes só residen na zona, desprazándose a traballar a núcleos urbanos próximos, ou traballan en empresas locais pero noutras actividades.

D esa complexa relación entre poboación rural e espazo rural derívanse leccións importantes:

i. A revitalización demográfica das áreas rurais non asegura unha adecuada xestión das terras, non constitúe unha condición suficiente. Isto é aplicable sobre todo aos espazos periurbanos, o que obriga a preguntarse polas fórmulas de xestión do territorio nestes espazos.

ii. En sentido contrario, a revitalización demográfica non é sempre condición necesaria, posto que a explotación das terras pode

“AS MEDIDAS DEBEN PARTIR DA DESVINCULACIÓN ACTUAL ENTRE POBOACIÓN RURAL E ESPAZO RURAL”

ser realizada por persoas que non teñen a residencia habitual na zona. Neste punto debemos preguntarnos se nas comarcas cun despoboamento máis acusado non resulta inevitable asumir que a xestión das terras será realizada no futuro, en boa medida, por persoas ou empresas non residentes na zona; sendo complementadas esas actividades privadas pola xestión pública de espazos naturais protexidos. Admitindo que isto non constitúe un horizonte ideal, a cuestión é que alternativas existen para a xestión do territorio nestas zonas.

iii. De modo xeral, para todo tipo de comarcas, a ordenación e mobilización produtiva das superficies vai esixir conciliar os intereses de tres colectivos que cada vez coinciden menos: residentes na zona, propietarios das terras e persoas ou empresas interesadas no seu aproveitamento.

CONDICIONANTES DERIVADOS DA ESTRUCTURA DA PROPIEDAD

Un elemento esencial que condiciona a xestión das superficies é a estrutura da propiedade. Segundo o Catastro de Rústica, a superficie rural de Galicia (2,85 millóns de hectáreas) está dividida entre 1,67 millóns de propietarios (a nosa Comunidade ten 2,7 millóns

de habitantes) e 11,4 millóns de parcelas. De tal modo que a superficie media por propietario límitase a 1,7 ha, fragmentada en 7 fincas cunha extensión media de 0,25 ha.

“PROBLEMÁTICA MOI DIFERENTE NO MONTE PARTICULAR E NOS MONTES VECIÑAIS”

Esa estrutura da propiedade, herencia da historia, convive cunha realidade socioeconómica que mudou de forma substancial no último medio século como consecuencia dunha desagrarización tardía pero abrupta. No período 1950-2018 o emprego agrario reduciuse nun 95% (de 827.000 a 55.000 persoas), o que levou a unha diminución paralela do seu peso no emprego total (do 70% ao 4,5%). O resultado foi unha forte regresión demográfica das áreas rurais, acompañada da crecente

desvinculación da poboación rural, e dos propietarios das terras, da xestión das superficies. O problema resúmese nalgunhas cifras: hoxe temos 1,67 millóns de propietarios fronte a unhas 75.000 explotacións agrarias, 30.000 con actividade relevante, e un colectivo moi pequeno dos que poden considerarse silvicultores profesionais.

Os datos globais esconden, porén, realidades distintas. Centrándonos no monte, hai que distinguir tres tipos de superficies de características diferentes, que se enfrontan a problemas tamén diferentes:

a. Monte particular integrado en explotacións agrarias: 8% do territorio, 240.000 ha.

Estas superficies, pertencentes na súa maioría a agricultores e as súas familias, están divididas entre miles de propietarios. Ademais, excepto nas zonas onde se concluíu a concentración parcelaria e esta incluíu o monte, manteñen unha elevada fragmentación e deficiencias nos accesos; o que dificulta un adecuado aproveitamento. Pero, fronte a eses problemas, estas terras presentan unha vantaxe: a xestión (para usos forestais, agro-gandeiros ou outros) pode ser realizada por agricultores en activo.

b. Monte particular pertencente a propietarios non agricultores: 39% do territorio, 1.150.000 ha.

Estas terras presentan dous obstáculos para unha adecuada explotación: unha división da propiedade similar, ou máis acusada, que os cultivos e pastos; ao que se une que a inmensa maioría dos propietarios están desvinculados da súa xestión. Os condicionantes estruturais fan moi difícil constituír unidades de produción viábles, xa que isto esixe agrupar as fincas dun elevado número de propietarios. Véndose iso agravado pola debilidade da iniciativa empresarial dos silvicultores profesionais, que poderían mobilizar as terras (en explotacións individuais ou promovendo fórmulas de xestión colectiva).

c. Montes Veciñais en Man Común (MVMC): 3.300 comunidades, que suman 680.000 ha (23% do territorio).

Ao contrario dos grupos anteriores, estamos ante unidades en xeral de elevado tamaño e sen problemas de fragmentación parcelaria. Pero con outros condicionantes que contribúen a un forte abandono. Entre eles cabe destacar: a débil estrutura demográfica da maioría das comunidades propietarias; a desvinculación da maior parte dos comuneiros da explotación do monte; a inadecuación do marco legal e as políticas públicas nas décadas recentes.

Todas esas terras son privadas: propiedade individual nos montes particulares, propiedade privada colectiva nos MVMC. Neste sentido, como se destaca habitualmente, a superficie forestal de propiedade pública é case insignificante (2%). Pero hai que resaltar que non sucede o mesmo para a superficie de xestión pública. Polo menos até agora (están previstos importantes cambios nos próximos anos), a Xunta de Galicia, a través dos servizos forestais, xestiona unhas 315.000 ha, 15% da superficie forestal. Unha importante capacidade de intervención que corresponde na súa maioría a MVMC xestionados por medio de convenios ou antigos consorcios.

COORDENADAS DUNHA NECESARIA REFORMA ESTRUCTURAL

Partindo desa estrutura da propiedade, a solución aos problemas económicos e ambientais que xera o “modelo” de xestión das terras vixente en Galicia, cuxa manifestación máis visible son os incendios, pasa por unha reforma estrutural adaptada ás necesi-

dades actuais. Unha reforma que, sen alterar a distribución da propiedade, impulse a posta en valor das superficies. Sen entrar nunha proposta detallada de medidas, destacamos catro elementos centrais que deben presidir esa reforma estrutural:

a. Unha ordenación efectiva dos usos do solo, que delimite as terras urbanizables, as de vocación forestal –cunha ordenación por especies– e as reservadas para cultivos e pastos. E que regule tamén a localización doutras actividades e incorpore unha adecuada delimitación e mecanismos de apoio aos espazos naturais protexidos.

b. A configuración, na lexislación e nas políticas públicas, dun novo equilibrio entre propietarios e usuarios das terras. Priorizando o uso adecuado das superficies fronte aos dereitos de propiedade, sobre todo daqueles que se limitan a manter as terras en estado de abandono ou degradación

produtiva e ambiental. Con preferencia, iso si, para os proxectos promovidos polos residentes no territorio e/ou con maior capacidade de xerar emprego e rendas para os habitantes da zona.

c. A coherencia das diversas políticas coa ordenación de usos aprobada. Corrixindo a fragmentación e contradicións entre políticas sectoriais que seguimos encontrando na actualidade.

d. Dado que a case totalidade das superficies son de propiedade privada, a súa posta en valor debe ser protagonizada pola iniciativa privada; correspondendo ás institucións públicas establecer un marco regulador e incentivos para que os intereses privados se aproximen aos obxectivos colectivos. Pero iso deberá acompañarse da xestión pública, pola Xunta de Galicia, de determinadas superficies, como os montes veciñais abandonados para os que non existan outras alternativas ou certos espazos naturais protexidos.

“A XESTIÓN DO TERRITORIO REQUIRE UN NOVO EQUILIBRIO ENTRE PROPIETARIOS E USUARIOS DAS TERRAS”



MEDIO AMBIENTE EN GALICIA: SITUACIÓN E RETOS

MEDIO AMBIENTE EN GALICIA: SITUACIÓN E RETOS

MARÍA XOSÉ VÁZQUEZ RODRÍGUEZ
PROFESORA TITULAR DO DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
APLICADA UNIVERSIDADE DE VIGO

Galicia conta de partida con abundancia de recursos naturais (forestais, pesqueiros, agrícolas) e unha calidade ambiental privilexiada (paisaxe, clima, auga, litoral, biodiversidade) aínda que dende a administración pública, a pesar dos avances evidentes en materia ambiental, non se camiña decididamente cara un desenvolvemento ambientalmente sustentable.

Se analizamos a situación ambiental en Galicia no século XXI, poden percibirse avances na xestión e protección dalgúns recursos, aínda que tamén considerables retrasos noutros aspectos. Así, téñense producido melloras na depuración de augas residuais urbanas, o que redunda en menor contaminación de augas interiores e litorais; incremento na superficie de Espazos Naturais Protexidos (ENPs); maior coñecemento e protección das nosas paisaxes máis características, maior e mellor acceso á información ambiental, etc. Pero tamén se observa que os incendios forestais poñen en risco ano tras ano a fertilidade do solo; o saneamento das augas residuais é aínda deficitario en comparación co esixido na Directiva Marco; o abandono dos montes vese agravado pola ausencia de tratamentos silvícolas – e por falta de rendibilidade – dos monocultivos; a proposta galega para a Rede Natura 2000

é das máis escasas do Estado e o seu Plan Director semella un mero formalismo; etc.

Fronte a este cadro bicolor, o que imos facer neste breve texto e describir tres aspectos dos moitos que caracterizan a relación da Comunidade cos seus recursos ambientais. Comezaremos abordando o papel da Administración Pública e os seus instrumentos normativos e de planificación; a continuación describiremos a situación do saneamento e depuración das augas, e remataremos describindo a situación da protección na natureza.

A ADMINISTRACIÓN PÚBLICA AMBIENTAL E OS SEUS INSTRUMENTOS

Alexislación europea ten exercido o maior impulso para os cambios a

nivel autonómico e local, tanto en relación ó saneamento de augas, ó control da calidade do aire e da auga e incluso en relación cos residuos. Semella que a integración do coidado e conservación ambiental na planificación do desenvolvemento económico ten sido máis unha consecuencia das presións externas que da interiorización de que esta é a única alternativa posible de desenvolvemento a longo prazo.

Durante a década dos oitenta e nos primeiros anos dos noventa, as competencias en materia ambiental en Galicia foron exercidas pola Consellería de Agricultura. Foi no ano 1997 cando o ambiente acadou o máximo rango administrativo coa creación da Consellería de Medio Ambiente. No ano 2009 perdeu a súa autonomía ó integrarse na Consellería de Medio Ambiente, Territorio e Infraestruturas, actualmente Consellería de Medio Ambiente, Territorio e Vivenda (MATV). Esta consellería integra a Dirección Xeral de Calidade Ambiental e Cambio Climático, a Dirección Xeral de Ordenación do Territorio e Urbanismo e a Dirección Xeral de Patrimonio Natural, que constitúen piares fundamentais da política ambiental na Comunidade. Porén, é preciso lembrar o carácter transversal da xestión ambiental, pois a interacción co medio ambiente debe estar presente en calquera intervención pública. Pensemos, por exemplo, nas indiscutibles consecuencias am-

**“A XESTIÓN
AMBIENTAL
DERIVA DE
PRESIÓN
EXTERNAS,
POUCAS VECES
ESTÁ INTERIORI-
ZADA”**

bientais da Consellería de Infraestruturas e Mobilidade, incluída a entidade pública empresarial Augas de Galicia, agora adscrita á esta consellería (anteriormente á de MATV). Da mesma maneira, son claves as repercusións ambientais da Axencia de Protección da Legalidade Urbanística ou do organismo autónomo Instituto Galego da Vivenda e Solo, que figuran adscritos actualmente á Consellería de MATV. Xa noutras Consellerías, non deben esquecerse os efectos ambientais do sector industrial, dentro da Consellería de Economía, Emprego e Industria ou, aínda máis evidentes, as interaccións co medio ambiente e os recursos naturais da Consellería de Medio Rural e da Consellería do Mar, estas si con entidade propia independente.

Para contribuír á necesaria coordinación, existe actualmente o Consello Galego de Medio Ambiente e Desenvolvemento Sostible (COGAMADES), creado no ano 2006 (Decreto 137/2006) como órgano colexiado de participación, consulta e asesoramento da Consellería de Medio Ambiente e Desenvolvemento Sostible. O COGAMADES constitúe un interesante intento de coordinación entre as diferentes Consellerías e as organizacións sociais (Federación Galega de Municipios e Provincias, Confederación de Empresarios, Universidades, Confrarías de Pescadores, organizacións agrarias, ecoloxistas, sindicais, etc.) en materia ambiental.

Outros avances positivos recentes que cabe destacar na planificación ambiental pública en Galicia foron a elaboración e aprobación da Estratexia Galega de Desenvolvemento Sostible, e da Lei do Patrimonio Natural e da Biodiversidade (2007); do Plan Galego de Acción fronte ao Cambio Climático 2008 - 2012 (2008); da recente Lei de Resíduos (2008) e do Plan de Xestión de Resíduos Urbanos de Galicia PXRUG 2010-2020; da Lei de Protección da Paisaxe (2008) e da Estratexia da Paisaxe de Galicia (así como a súa Planificación para os anos 2015-16 e 2017-20). Especialmente relevante polo que supuxo de cambio de modelo, foron o Plan de Ordenación do Litoral e as Directrices de Ordenación do Territorio (ambos de 2011), así como a Lei do Solo de Galicia (2016). Finalmente, en relación ao cambio climático, non se avanzou substancialmente sobre o Inventario de Gases de Efecto Invernadoiro en Galicia e a Estratexia Galega fronte ó Cambio Climático (ambas de 2004).

Non obstante, Galicia ten sido pioneira no uso de instrumentos económicos en materia ambiental, en concreto na implantación de impostos ambientais co Imposto de Contaminación Atmosférica, que foi o primeiro deste tipo que se aprobou en España, no ano 1995, e que ten como obxectivo penalizar (e diminuír) as emisións de dióxidos de xofre e nitró-

xeno, fundamentalmente procedentes das centrais termoeléctricas situadas na nosa comunidade. Este imposto foi reformado en profundidade no ano 2015, adaptando tipos impositivos (prezos) e procedementos de cálculo e liquidación, satisfacendo unha necesidade de actualización evidente. Cabe destacar tamén aquí o canon de saneamento (Lei de 1993, Regulamento de 1999), o chamado canon hidroeléctrico¹ (2008) e o Canon Eólico (Lei 2009, Orde de 2014 coas nor-

mas de aplicación), estes últimos como intento de compensación ás localidades que sufriron e sofren os efectos ambientais e sociais destas instalacións en aras dun beneficio colectivo.

Tamén é destacable a creación en Marzo de 2006, da Fiscalía de Medio Ambiente, vinculada ao Tribunal Superior de Xustiza de Galicia. Esta figura era imprescindible no contexto actual, o que queda demostrado co elevado número de procedementos xudiciais incoados no ámbito do medio ambiente e o urbanismo. En concreto, 569 procedementos no ano 2017, un 3,45% máis que no ano anterior, e con 133 sentencias ditadas, un espectacular 62% máis que en 2016 (con datos da Memoria da Fiscalía de Medio Ambiente, 2018). A actividade da Fiscalía de Medio Ambiente é esencial non só como instrumento penalizador senón tamén, a medio prazo, disuasorio.

“MOMENTOS CHAVE: O PLAN DE ORDENACIÓN DO LITORAL, AS DIRECTRICES DE ORDENACIÓN DO TERRITO- RIO DE 2011 E A LEI DO SOLO DE 2016”

1- Imposto sobre o dano medioambiental causado por determinados usos e aproveitamentos da auga embalsada.

A introdución no ano 2006 na lexislación española da avaliación ambiental estratéxica a través da Lei 9/2006, sobre avaliación dos efectos de determinados plans e programas sobre o medio ambiente (que incorpora a Directiva 2011/42/CE), constitúe un excelente instrumento de prevención que permite integrar os aspectos ambientais na toma de decisións sobre plans e programas públicos de todos os ámbitos. A nivel autonómico, isto implica que todos os plans e programas deben contar co preceptivo informe de sustentabilidade ambiental, que obriga a identificar, describir e avaliar os probables efectos significativos sobre o medio ambiente que se poidan derivar da aplicación do plan ou programa proposto, así como posibles alternativas razoables, técnica e ambientalmente viables. A aplicación desta esixencia tense incorporado non só nas normativas da propia Consellería, senón tamén en normas de planificación tan importantes como as Directrices de Ordenación do Territorio de Galicia, o Plan de Desenvolvemento Rural ou o Plan de Residuos.

CONTAMINACIÓN DAS AUGAS: SANEAMENTO E DEPURACIÓN

En Galicia a contaminación das augas litorais procede das dúas fontes principais: as substancias arrastradas polos ríos e as emisións de efluentes líquidos das aglomeracións urbanas e das industrias do litoral.

Os problemas de contaminación dos ríos galegos asóciase fundamentalmente aos principais núcleos

urbanos, aínda que tamén son importantes os procedentes de instalacións industriais localizadas fóra dos núcleos urbanos, piscifactorías, explotacións mineiras ou explotacións gandeiras, aínda que nestes últimos casos a contaminación é difusa. Outro factor digno de ter en conta son as alteracións morfolóxicas derivadas das presas nos cauces.

Nas augas costeiras, directamente, ademais dos riscos de alteracións morfolóxicas (construción de portos para diferentes finalidades), détectanse fontes esporádicas de contaminación como vertidos urbanos e industriais, ou a acuicultura e os cultivos mariños, depuradoras, e, en menor medida, vertidos agro-gandeiros ou de augas pluviais.

A planificación en materia de augas vén dirixida pola Directiva Marco da Auga (DMA) 2000/60/CE, que establece un novo modelo de xestión, de obrigada referencia, e ordena previr calquera nova alteración dos sistemas acuáticos e conseguir o bo estado de todas as augas para o horizonte de 2015. Establece un modelo de xestión e obxectivos comúns a nivel europeo, que deben ser conseguidos a través de medidas adoptadas a nivel estatal ou local. Neste sentido, as competencias de protección e ordenamento ambiental están atribuídas á administración autonómica, polo que da DMA se derivan novas obrigas para a Comunidade Autónoma en materia de xestión racional e sostible da auga.

Con estes datos, o saneamento e a depuración cobran unha gran importancia para o estado futuro do medio ambiente mariño. De feito, neste campo

lévanse realizado en Galicia fortes investimentos para acadar o cumprimento da normativa europea, recollida na Directiva do Consello 91/271/CEE. Esta Directiva establecía varios escenarios temporais segundo o tamaño das aglomeracións urbanas, por exemplo, que todos os núcleos con máis de 2.000 habitantes equivalentes deberían dispor de sistemas de depuración a 31 de decembro de 2005.

“AUGA: PREZO REAL E TARIFICACIÓN NUN SERVIZO EFICIENTE E UNIVERSAL”

En Galicia o Plan de Saneamento de Galicia 2000-2015 tiña como obxectivo conseguir o cumprimento comunitario. Para iso formulouse o saneamento de 6.427 núcleos integrados en aglomeracións urbanas, que representaban o 79,04 por cento da poboación. A pesar dese esforzo, no ano 2010 tan só o 64% da poboación equivalente en Galicia estaba conectada a sistemas de tratamento de augas residuais, daquela á cola de todas as comunidades do Estado (xunto con Canarias, cun 52%, e Extremadura, cun 63%). En decembro de 2012, sete anos despois do establecido pola Directiva, aínda non se cumpriran os obxectivos da DMA (datos do Sistema de Información Ambiental) pois Galicia contaba con estacións depuradoras no 83,33% das aglomeracións urbanas maiores de 2.000 habitantes, e no 97% das maiores de 15.000 habitantes.

Hai que ter presente que Galicia partía dunha situación bastante deficiente neste campo, derivada de moito retraso na planificación da solución e no inicio

dos investimentos. Así, iniciamos o século XXI cun 40 por cento dos principais núcleos urbanos galegos sen depuración de vertidos e con máis de 50 municipios vertendo as súas augas sen tratar directamente ao mar. Xa en 2005 o Tribunal de Xustiza da Unión Europea condenaba a España por non adoptar un programa de redución da contaminación na ría de Vigo e polo risco que iso implica para a cría de moluscos. Un caso similar presentábase na ría do

Burgo, con catro municipios implicados (A Coruña, Oleiros, Culleredo e Cambre).

En relación co anterior, cabe destacar a problemática do prezo do recurso, causa ou consecuencia da percepción social da abundancia, e que non facilita conductas aforradoras e respectuosas. Así, se comparamos o valor unitario da auga nas diferentes comunidades autónomas españolas (cociente entre os importes abonados polo subministro da auga máis o das cotas de alcantarillado, depuración e canons de saneamento ou vertido, e o volume de auga rexistrada e distribuída ós usuarios). Galicia, presenta un dos prezos unitarios da auga máis baixos (con 0,93 euros por m³). Á necesidade dun prezo máis real para o recurso, únese que a xestión e tarificación é un asunto tamén pendente, coa necesidade de camiñar cara un modelo universal, no que cada cidadán galego poida dispoñer dun servizo eficiente e nas mesmas condicións e ao mesmo custo que os demais, independentemente do concello no que viva.

Isto supón unificar a xestión, implantar un sistema tarifario uniforme e exercer un control único en todos os procesos. Actualmente, entre as 149 EDAR algunhas están xestionadas polos propios concellos; outras polas empresas concesionarias, e, finalmente, 25 pola Administración Hidráulica de Galicia. Tampouco hai un criterio común no sistema de tarifas, onde atopamos concellos que cobran taxa de depuración e outros que non a cobran. Dun total de 185 concellos (datos da Xunta de Galicia), 109 cobran taxa e 76 non a cobran. Nestes últimos figuran concellos que non teñen o servizo, ou ben xestionados pola administración hidráulica, pero tamén outros que non fan repercutir nos veciños o custo do servizo. Pola contra, nos concellos que si cobran taxa de depuración, existen tarifas moi dispares e pouco equivalentes co custo do servizo. Hai concellos que aplican unha tarifa individual de depuración; outros unha tarifa conxunta de depuración e sumidoiros, e, finalmente hai concellos que aplican unha tarifa fixa ou en función da auga consumida.

PROTECCIÓN DA NATUREZA

Das catro rexións bioxeográficas da península ibérica (alpina, atlántica e mediterránea), Galicia presenta unha situación atípica e especialmente interesante en materia de biodiversidade pois conta con ecosistemas de tipoloxía atlántica e mediterránea. As figuras de protección aplicables en Galicia son as de Reserva Natural, Parque Natural, Monumento Natural, Humidal Protexido, Paisaxe Protexido, Zona de Especial Protección dos Valores Naturais, Espazo Natural de Interese Local e Espazo Privado de Interese

Natural. Isto, ademais das figuras nacionais e internacionais vixentes, como son a de Parque Nacional, LIC (Lugar de Interese Comunitario, agora ZEC, Zona de Especial Conservación), Zona de Especial Protección para as Aves (ZEPA) ou zonas RAMSAR.

Especial mención merece a Rede Natura 2000, conxunto de espazos naturais europeos que representan hábitats de elevado valor ecolóxico e representativas das diferentes rexións bioxeográficas. Esta rede foi creada pola Directiva 92/43/CEE do Consello. O principal obxectivo desta Directiva, reflexado no seu artigo segundo, é contribuír a garantir a biodiversidade, o mantemento e a mellora deses hábitats naturais de especial relevancia. Para isto cada un dos estados membros da Unión Europea pode contribuír cunha proposta dos territorios ou zonas a incluír na mesma. España é o estado membro con maior participación (26,5%) no total da RN2000, seguido por Suecia, Finlandia, Alemaña, Italia e Francia. Ademais de ser o estado que máis contribúe en termos absolutos, tamén o é en termos relativos (exceptuando o caso de Dinamarca), cun 23% do seu territorio nacional. Porén, a proposta galega de espazos a protexer na Rede Natura 2000 deixa patente a escasa ambición de futuro da nosa comunidade de cara a conservación, pois somos de

**“A PROPOSTA
GALEGA DE REDE
NATURA 2000 É
MINIFUNDISTA E
TEN ESCASA AM-
BICIÓN GLOBAL”**

lonxe a comunidade autónoma coa proposta máis tímida de protección, menos do 12% do noso territorio proposto como LIC, fronte a unha media española do 23%, peor no caso das ZEPAs cun 3% do territorio (fronte unha media española do 20%). Isto agrávase por ser espazos de pequena dimensión e non interconectados, o que dificulta o obxectivo máis básico, a protección de hábitats e especies representativos.

“OS RECURSOS NATURAIS E AMBIENTAIS SON BENS COLECTIVOS QUE HAN DE XESTIONARSE A LONGO PRAZO”

Se o proxecto galego nace con espírito conservador, o plan Director da Rede Natura 2000 confirma esta aproximación inicial. En xeral, regula novas actividades sen intervir en actividades previas claramente incompatibles cos valores de conservación que o plan afirma defender (actividades mineiras, cultivos forestais con especies non autóctonas, instalacións acuícolas, etc.). Ademais, supedita unha gran cantidade de usos ás normas sectoriais vixentes, o que fai que o Plan Director se converta nunha mera formalidade sen aportar demasiado no aspecto regulatorio.

A PERSPECTIVA DA ECONOMÍA AMBIENTAL: SUSTENTABILIDADE E EFICIENCIA NO USO DOS RECURSOS

A perspectiva da xestión económica eficiente dende un punto de vista público, leva a contemplar ós recursos naturais e ambientais como bens colec-

tivos con múltiples usos e a priorizar aqueles usos compatibles entre si e respectuosos coa integridade do patrimonio a longo prazo. As políticas que emanan dos principios de eficiencia e sustentabilidade tenden a integrar obxectivos, produtivos e sociais.

As políticas comunitarias xa abriron diversas vías nesta dirección, considerando por exemplo, as actividades realizadas no medio rural como potencialmente protectoras do medio natural, e incentivando actividades que xeren ese dobre beneficio social. Tamén mediante o fomento de actividades, por exemplo, turismo rural, como fontes complementarias de rendas que axuden a fixar poboación e a evitar o abandono do interior, e o deterioro da nosa paisaxe. Mención especial merece o medio mariño, no que temos vantaxes comparativas, históricas e xeográficas, e no que se desenvolven actividades de pesca-marisqueo, acuicultura, obtención de enerxía pero tamén de lecer e turismo, sen esquecer o acervo cultural e patrimonial. O mar e a costa, a pouco que prioricemos actividades compatibles, ofrece amplas posibilidades produtivas e sostibles, primando técnicas de extracción tradicionais e respectuosas co recurso, que poden ser comercializadas con eco-etiquetas, competindo en calidade ou superando un turismo de sol e praia e camiñando cara un turismo que amose tanto a excelente gastronomía, como as fondas

raíces culturais que o noso país ten en relación ó mar e á pesca.

Esta perspectiva integral, de fomento de usos compatibles y cun horizonte de sustentabilidade é a que debe guiar as políticas ambientais en Galicia se queremos acadar os retos de futuro que nos agardan con nota. Estamos avanzando na creación dunha estrutura organizativa que pode responder ás principais problemáticas e á necesidade social de transparencia, acceso á información e axilidade nos trámites administrativos. Non obstante, non avanzamos á mesma velocidade en

saneamento ou protección dos nosos valores naturais. As presións externas, no primeiro caso, teñen sido fundamentais, e deberían selo tamén no segundo, se nos miramos no espello europeo ou no do resto do Estado. As nosas administracións autonómicas deberían estar á altura dos retos ambientais que nos agardan, tanto nestes aspectos coma outros moitos de ampla repercusión social e nos que é necesario tamén a amplitude de miras e o horizonte da sustentabilidade (xestión de residuos, políticas forestais, agrarias, pesqueiras ou de conservación do patrimonio cultural).



NOVAS PERSPECTIVAS



BIENESTAR SOCIAL: ENTRE LA TÉCNICA Y LA ÉTICA

BIENESTAR SOCIAL: ENTRE LA TÉCNICA Y LA ÉTICA

JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ SANTOS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSIDADE
DA CORUÑA Y FORO ECONÓMICO DE GALICIA

El bienestar de las personas y el progreso de las sociedades han sido tradicionalmente objeto de atención preferente por parte de los economistas. Han proliferado las investigaciones en las que se debate la definición, se cuestiona la medición y se analizan la evolución, los determinantes y las amenazas a las que está expuesto el bienestar social.

MEDIDAS CONVENCIONALES DE BIENESTAR SOCIAL

El Producto Interior Bruto (PIB), que mide el valor monetario de los bienes y servicios producidos en una economía ha sido probablemente la medida más convencional del bienestar social. Las tasas de crecimiento real del PIB, así como los niveles de PIB per cápita y su evolución en el tiempo ofrecen una primera aproximación cuantitativa al bienestar social. La lógica de utilizar el PIB como indicador del bienestar y la prosperidad de un país, una comunidad autónoma o una ciudad es simple: si la economía está creciendo, nuestro bienestar también.

De acuerdo con las estadísticas del FMI correspondientes a 2018, España ocupa el puesto 13 del mundo por PIB (el 15 si se mide en términos de paridad de poder adquisitivo). Por su parte, la

renta per cápita de España es de 31.060 dólares y supone un 116% de la media europea. Estas cifras sitúan a España en el puesto 13 de 46 países europeos y en el 33 de 192 a nivel mundial. En lo que a Galicia se refiere, según datos de Eurostat, el PIB per cápita en 2017 asciende a 24.700 euros y en términos relativos supone el 82 % del PIB per cápita de la UE 28.

A pesar de que este tipo de métricas del bienestar agregado basadas en el PIB ofrecen una primera aproximación, siempre han estado sujetas a crítica. Algunas de las principales objeciones ponen el acento en que el PIB ignora los aspectos distributivos y los elementos de la actividad humana o del bienestar para los que no se dispone de valoración de mercado. Por ejemplo y sin ir más lejos, el PIB no valora la actividad doméstica, el cuidado de familiares o el ocio (tiem-

po libre). Tampoco tiene en cuenta costes cuyos valores habría que descontar como por ejemplo la contaminación, degradación o agotamiento de recursos naturales. En suma, para que el PIB se convierta en una medida más apropiada del bienestar social, deberían incluirse en los sistemas nacionales de contabilidad los costes y beneficios de la actividad económica.

En el mejor de los casos, el PIB y otros indicadores agregados de Contabilidad Nacional pueden considerarse una aproximación, única y exclusivamente, del bienestar económico. No obstante, el bienestar total tiene, obviamente, elementos no económicos. De ahí que la idea de medir un concepto complejo como el bienestar con un solo indicador subordinando 'lo social' a 'lo económico' se haya puesto en entredicho y genere innumerables dudas. Estas dudas han puesto de manifiesto la necesidad de ampliar el marco de indicadores utilizados tradicionalmente como medidas de crecimiento y bienestar.

CARÁCTER MULTIDIMENSIONAL DEL BIENESTAR

Desde autores como Kuznets, que fue siempre muy crítico con la pretensión de medir el bienestar exclusivamente sobre la base del ingreso per cápita, pasando Nordhaus y Tobin, que en su

“LA RELACIÓN ENTRE BIENESTAR SOCIAL Y PIB SIEMPRE HA ESTADO BAJO SOSPECHA”

día establecieron las bases lógicas para la construcción de un indicador alternativo, el conocido como índice de bienestar económico sostenible (IBES), hasta más recientemente, en 2008, la denominada Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social presidida por Stiglitz y en la que también participó Amartya Sen, han sido varias iniciativas que se han desarrollado con la finalidad de elaborar indicadores alternativos que permitan perfeccionar las mediciones del bienestar social.

La mayoría de los avances y aportaciones en este terreno se podrían encuadrar en dos grandes líneas de análisis. Por un lado, estaría la visión que considera necesario contar con un conjunto de índices que midan distintos componentes del bienestar. Por otro lado, un segundo tipo de aproximación se basa en la realización de encuestas directas en las que se les pregunta a la gente por el nivel de bienestar subjetivo autopercebido (felicidad).

El punto de partida de la primera de estas aproximaciones es la premisa de que importantes componentes del bienestar están estrechamente vinculados con bienes y servicios que no son objeto de transacción en el mercado y, por lo tanto, no son captados adecuadamente por las estimaciones del bienestar social basadas en el PIB. Como consecuencia de esta constatación, se han

construido otros indicadores de bienestar que tienen en cuenta este tipo de componentes.

Probablemente uno de los índices más citado de este concepto de bienestar sea el Índice de Desarrollo Humano (IDH). La elaboración de este índice ha sufrido modificaciones a lo largo de los años, pero básicamente es una media simple de tres subíndices: esperanza de vida, educación y PIB. De acuerdo con los últimos valores del IDH, en 2018, a España le correspondería la posición 26 de un ranking 189 países que encabeza Noruega. A partir de 2010 el IDH se transforma en el Índice de Desarrollo Humano ajustado por desigualdad. En este caso, España en 2017 está en el puesto 37 de 151 países, lo cual significa una pérdida de posiciones en comparación con la métrica que no tiene en cuenta la desigualdad.

No obstante, el bienestar de una nación se mide no sólo considerando el nivel adquisitivo de los habitantes, como lo hace el PIB, o las capacidades humanas como hace el IDH, sino que suman a esto la huella que produce en la ecología el mantener este estilo de vida. Más recientemente, en esta línea, el Índice de Desarrollo Inclusivo (IDI) ofrece una evaluación anual del desempeño económico de 103 países en once dimensiones de progreso económico además del PIB. La elaboración de este índice se basa en tres pilares: crecimiento y desarrollo

“NINGÚN INDICADOR SINTÉTICO MIDE CON PRECISIÓN UN CONCEPTO MULTIDIMENSIONAL”

(PIB per cápita, empleo, productividad del trabajo, esperanza de vida saludable); inclusión social (renta familiar mediana, tasa de pobreza, desigualdad de renta, desigualdad de riqueza) y equidad intergeneracional y sostenibilidad de los recursos naturales y financieros (ahorro, deuda pública, tasa de dependencia, intensidad de carbono en el PIB). De un total de 29 economías avanzadas, España ocupa la posición 26 en el ranking de 2018 (el puesto 23 en PIB per cápita). De todos modos, el aspecto más preocupante es que la tendencia que muestra la evolución de este índice en los últimos cinco años es negativa (-2,12%).

INDICADORES DE CALIDAD DE VIDA

Asociado al concepto de bienestar siempre ha estado estrechamente vinculada la idea de calidad de vida. La calidad de vida depende de las condiciones objetivas en las que se encuentran las personas y de las capacidades de éstas para poder elegir en libertad entre el conjunto de posibilidades que la sociedad les ofrece. Entre los factores objetivos determinantes de calidad de vida se suelen incluir aspectos tales como salud, vida familiar, vida comunitaria, bienestar material, estabilidad política y seguridad, clima y geografía, seguridad en el empleo, libertad política, igualdad de género.

La OCDE, Eurostat y el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el caso español, publican estadísticas sobre indicadores de calidad de vida que toman en consideración un amplio número de dimensiones, lo cual permite obtener una información más completa de los niveles de desarrollo económico y social de una determinada comunidad. Más específicamente, se contemplan los siguientes aspectos.

Las condiciones materiales de vida se miden con datos sobre la renta, la población en riesgo de pobreza relativa, las dificultades para llegar a fin de mes, la población con falta de espacio en la vivienda, la incapacidad de hacer frente a determinados gastos económicos, etc. En materia de trabajo, se tienen en cuenta la cantidad y calidad, que se miden con ratios como tasa de empleo, tasa de paro, salarios bajos, duración de las jornadas laborales, etc. En lo que se refiere a la salud, se valoran el acceso a cuidados y los determinantes de salud, la esperanza de vida al nacer, la morbilidad crónica, etc. En el caso de la educación, son relevantes las competencias y habilidades, formación continua, población con estudios de nivel superior, el abandono temprano de los estudios, etc.

El tiempo y la calidad del ocio y relaciones sociales se aproximan a través de asistencia a eventos culturales y deportivos, la satisfacción con el tiempo disponible,

la frecuencia de reuniones con amigos o si se tiene familiares, amigos o vecinos a los que pedir ayuda. Por su parte, para evaluar la seguridad física y personal se utilizan datos sobre la tasa de homicidios o criminalidad y la percepción de seguridad, entre otros. Asimismo, también se evalúan condiciones relativas a la gobernanza y derechos básicos de los ciudadanos. En particular, la confianza en el sistema político, judicial y policial o la participación ciudadana son algunos de los elementos que se tienen en cuenta. En cuanto a cuestiones relacionadas con el entorno y medioambiente, se considera la población que sufre problemas ambientales, acceso a zonas verdes y de recreo o satisfacción con el entorno en el que vive. A todo lo anterior, se añaden los factores que afectan a la satisfacción global con la vida (sentimientos positivos y evaluación del sentido y propósito de la vida).

“LOS INDICADORES DE CALIDAD DE VIDA SON UN COMPLEMENTO VALIOSO DE LOS DATOS DEL PIB”

A título ilustrativo, el Instituto Nacional de Estadística (INE) publica los valores de un índice global de calidad de vida (promedio de las dimensiones previamente mencionadas) por Comunidades Autónomas en España. En el último informe (2017), que se elabora cada 10 años, considerando como valor de referencia el total nacional (año 2008=100), la comunidad con mayor nivel de vida es la Comunidad Foral de Navarra con un valor (106,90). Las cinco comunidades con valores más bajos de calidad de vida en 2017 son

Galicia (97,16), Canarias (98,13) y Ceuta (98,88). Le siguen Andalucía (99,11) y Extremadura (99,55). En cualquier caso, todas las zonas registran mejoras respecto al anterior informe (correspondiente a 2008) y obtienen una elevada nota de calidad de vida.

Uno de los principales problemas de este tipo de índices que tratan de aproximar el bienestar a nivel agregado es que no existe una base teórica que justifique la ponderación que se le debería otorgar a cada uno de sus componentes. En realidad, estas ponderaciones se basan en juicios de valor que como tales pueden variar de persona a persona. Por lo tanto, si partimos de la premisa de la inconmensurabilidad de los mencionados valores, podemos concluir que la medición del bienestar no es sólo una cuestión técnica, sino también ética.

No obstante, a pesar de las limitaciones de las que adolecen, los indicadores que aproximan aspectos individuales del desarrollo humano y el bienestar han servido para cubrir algunas de las carencias de las estadísticas convencionales usadas tradicionalmente para evaluar los niveles de bienestar y desarrollo de los distintos países.

INDICADORES DE BIENESTAR SUBJETIVO

La insatisfacción y las críticas de las que son objeto las medidas agregadas de actividad económica han dado lugar a propuestas alternativas. Aparte de los anteriores indicadores, que se centran en las condiciones objetivas, también se ha tratado de medir el bienestar de modo

directo preguntando a las personas a través de encuestas por su nivel de felicidad. Los resultados de este tipo de encuestas reflejan las percepciones de los individuos, su propia evaluación de los diferentes dominios de la vida, de la calidad de vida en general y de sus prioridades.

Una de las cuestiones que suscita más interés es en qué medida los ingresos inciden en la felicidad. En este sentido, en 1974, Richard Easterlin encontró que variaciones en la felicidad autopercibida por la gente en un determinado país en un momento concreto del tiempo estaba correlacionada con sus ingresos pero esta interrelación no era muy fuerte. A partir de determinado nivel las variaciones en los niveles de renta media de los países cuya riqueza crece no se traducen en una mejora de los niveles de felicidad. Es lo que se conoce como la “Paradoja de Easterlin”. En realidad, la ausencia de un vínculo entre incremento de la renta per cápita y evolución de la satisfacción subjetiva global es uno de los elementos que viene a poner claramente de manifiesto la complejidad de los determinantes de esta variable.

Lo cierto es que el interés por el estudio del bienestar subjetivo ha ido aumentando en el tiempo y ha dado lugar a lo que podría considerarse un nuevo paradigma de la medición del progreso. Dicho

**“LAS MEDIDAS
SUBJETIVAS DEL
BIENESTAR ADO-
LECEN DE CIERTA
FALTA DE FIABI-
LIDAD”**

paradigma no sustituye al enfoque que se centra en el bienestar material, sino que viene a complementarlo.

Este nuevo paradigma asume que la prosperidad económica no siempre va acompañada de un aumento de la felicidad. Esta última depende de la situación en varios dominios de vida: laboral, económico, familiar, amistad, tiempo libre, salud y entorno comunitario. El problema es como cuantificar y agregar la satisfacción de las personas en cada uno de estos dominios. En esta línea, autores como Stefano Bartolini en su “Manifiesto por la felicidad” ofrecen una posible explicación de por qué la bonanza económica

no se traduce en mejoras del bienestar de las personas en las sociedades occidentales más desarrolladas. Este autor atribuye este problema a que la búsqueda de la prosperidad económica puede socavar algunos de los pilares esenciales de la felicidad. Más específicamente, los resultados de un número creciente de investigaciones arrojan evi-

dencia de que en el declive de la felicidad es síntoma del deterioro de las relaciones sociales. Estos son los denominados “bienes relacionales” cuya merma puede compensar el efecto positivo de la prosperidad económica. En cualquier caso, esto no significa negar la relevancia de la prosperidad económica como determinante del bienestar, simplemente sugiere que puede no ser

tan importante como tradicionalmente se pensaba.

LA FELICIDAD EN ESPAÑA Y EN GALICIA

Atendiendo a los datos de la Encuesta Social Europea y teniendo en cuenta la media de varias oleadas, España se sitúa ligeramente por encima de la media de un conjunto de 23 países europeos. Por otra parte, el último informe mundial de la felicidad (The World Happiness Report) de 2018, que publica un ranking de 156 países por niveles de felicidad que encabeza Finlandia, sitúa a España en el puesto 36.

En esta misma línea, la evidencia obtenida en las investigaciones en las que he participado directamente para nuestro entorno más próximo, los datos de la Encuesta Mundial de Valores en Galicia reflejan una notable mejora de los niveles de satisfacción subjetiva en la sociedad gallega en las últimas décadas. Aunque a primera vista estos avances pueden asociarse a la elevación del nivel de renta, los estudios que hemos llevado a cabo, en términos generales, nos han permitido constatar que la sociedad gallega se acomoda parcialmente a la paradoja de Easterlin. Es decir, en la función de felicidad de los gallegos el ingreso desempeña un papel secundario, al tiempo que se revelan como muy importantes las variables asociadas a los bienes relacionales (redes de relaciones sociales). De hecho, las mejoras observadas en Galicia en los indicadores de desarrollo humano (salud, educación e ingreso), es decir, las capacidades (o capabilities en la terminología de Sen), parecen tener más poder explicativo de la felicidad que los aumentos de la renta.

“LOS INGRESOS SÓLO INCIDEN RELATIVAMENTE EN LA FELICIDAD DE LOS GALLEGOS”

Evidentemente, los indicadores de bienestar subjetivo están sujetos a críticas y sus debilidades son manifiestas, lo cual genera dudas sobre su validez, fiabilidad así como sobre la posibilidad de su utilización para realizar comparaciones. No obstante, aun admitiendo todas estas limitaciones, se reconoce su utilidad y, particularmente, resulta inexcusable tomarlos en consideración en los procesos de implementación de las políticas sociales, tanto para establecer (elegir) objetivos como para evaluar el éxito de las mismas. Esta necesidad surge en la medida en que los indicadores presuntamente objetivos no proporcionan suficiente información para estas tareas.

CONCLUSIONES: EL DEBATE SIGUE ABIERTO

Las medidas convencionales del bienestar social son estadísticas útiles y objetivas, pero incompletas e insuficientes. De hecho, las limitaciones inherentes a estos indicadores imponen la cautela a la hora de realizar comparaciones entre diferentes países o regiones. De todos modos, asumir que el PIB es una medida inadecuada y muy imprecisa del bienestar agregado de una comunidad, no impide admitir su utilidad para medir un componente del mismo. Lo que no parece admitir dudas es que la calidad de vida, el progreso social y su sostenibilidad no se pueden

“LA “PROSPERIDAD INCLUSIVA” ES UNA REFERENCIA PARA EVALUAR EL BIENESTAR SOCIAL”

medir mediante un único indicador.

En materia de bienestar social, la realidad es que el propio desarrollo económico ha permitido plantear problemas y aspiraciones diferentes a las puramente materiales. Este hecho explicaría en gran medida, la insuficiencia e incluso el rechazo de los indicadores puramente económicos como instrumento para medir la evolución de las sociedades. Por consiguiente, a la hora de evaluar el bienestar social lo que procede es considerar un conjunto de indicadores económicos, sociales y de bienestar subjetivo que aportan información complementaria. En este sentido, si bien los datos sitúan a España y a Galicia en posiciones relativamente favorables a nivel global, lo cierto es que la situación es menos favorable cuando se tienen en cuenta aspectos distributivos, medioambientales y no estrictamente pecuniarios vinculados al bienestar.

Del análisis de la definición, medición y determinantes del bienestar social parece surgir cierto consenso sobre la necesidad de apostar por un modelo económico de crecimiento y de desarrollo más equitativo, más inclusivo y más sostenible. A día de hoy, la consecución de este objetivo se ve comprometida por amenazas de diversa índole vinculadas a factores tales como la desregulación, la financiarización de la economía, el desmantelamiento del estado de bienestar, desinsti-

tucionalización de los mercados laborales, la reducción de los impuestos corporativos y progresivos, y la hiperglobalización. En particular, a todos estos factores se les atribuye un papel relevante en el crecimiento de las desigualdades sociales.

En un contexto de estas características, adquiere un valor especial la idea de una “prosperidad inclusiva” que contemple la distribución de los resultados de la actividad económica y que tenga en cuenta las fuentes de bienestar de carácter no estrictamente pecuniario. Y es aquí donde surge un gran desafío para los economistas, especialmente para los académicos. Tal y como ha señalado recientemente Dani Rodrik, uno de los principales

retos que debería afrontar la profesión es el de aportar ideas que contribuyan al diseño e instituciones y a la adopción de políticas que permitan avanzar en el logro de este tipo de prosperidad. En esta línea, algunos autores como Richard Florida sostienen que las áreas metropolitanas quizás constituyan la escala adecuada para desarrollar estas estrategias de prosperidad inclusiva.

A modo de reflexión final cabe reiterar que el bienestar social tiene varios componentes y que el peso otorgado a cada uno de ellos no deja de ser un juicio de valor, con lo cual, en la medida en que están involucrados criterios éticos, siempre habrá controversia en torno a la medición del bienestar agregado.



A OBSOLESCENCIA DO PIB E O AFLORAMENTO DE NOVOS INDICADORES ECONÓMICOS

A OBSOLESCENCIA DO PIB E O AFLORAMENTO DE NOVOS INDICADORES ECONÓMICOS

MARIA L. LOUREIRO

DEPARTAMENTO DE FUNDAMENTOS DA ANÁLISE ECONÓMICA,
UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA E FORO ECONÓMI-
CO DE GALICIA

O produto interior bruto (PIB) é o indicador económico por excelencia empregado como termómetro da situación económica, tanto dende unha perspectiva académica coma política. Agora ben, as súas limitacións para medir benestar social son cada vez máis obvias e aparentes. Durante os últimos 40 anos, ten habido un número significativo de iniciativas que aquí se recollen e tratan de achegar outros indicadores que sexan complementarios e máis realistas en canto a medición do benestar social se refire, corrixindo así as eivas fundamentais do PIB. Hoxe en día, despois de moitos esforzos, comezamos a ter indicadores máis fiables do benestar social, da calidade ambiental e da calidade dos servizos públicos máis relevantes que son comparables a nivel internacional. Precisamos con urxencia unha estratexia internacional que consolide o uso complementario destes indicadores, pois corremos o risco de deixar de representar adecuadamente a realidade social á que nos debemos.

INTRODUCCIÓN

O produto interior bruto (PIB), tal como o seu creador anticipou, non é unha medida nin de sustentabilidade nin do benestar. Mide, como ben é sabido, o valor de mercado dos bens e servizos de demanda final producidos nun determinado país nun período de tempo concreto. Simon Kutznets, nunha ponencia ante o congreso Americano en 1962, enumerou que sempre se “debe distinguir

entre cantidade e calidade de crecemento... i entre o curto e o longo prazo....” co fin de evitar o abuso ou mal uso de determinados indicadores cuxo obxectivo é puramente cuantitativo

As críticas máis repetidas con respecto ás limitacións do PIB fan referencia a que é un indicador de progreso económico exclusivamente, e que por disño exclúe algunhas vertentes da economía moi relevantes. En particular, non

considera os seguintes epígrafes:

- **Transaccións de non-mercado.** O PIB non inclúe o valor dos bens e servizos xerados no fogar, nin por voluntarios, nin por ningún tipo de servizo non remunerado, nin tampouco as transaccións derivadas de intercambios voluntarios, cada vez máis comúns na economía social actual. Estas son limitacións importantes, especialmente en Europa e en Galicia, que contando cunha poboación envellecida, o coidado persoal comeza a ser un compoñente fundamental do uso do tempo dos fogares.

- **Economía informal.** O PIB so computa as transaccións que ocorren no mercado. En moitos países e sectores, o ámbito da economía informal é moi significativa, especialmente en escenarios económicos de recesión ou baixo crecemento.

- **Cambios nas calidades e características dos servizos ofrecidos.** A ser exclusivamente unha medida cuantitativa non contén ningún indicador cualitativo do tipo da produción, polo que melloras nas características dos bens derivadas de procesos de investimento e desenvolvemento non son consideradas. Isto implica que a propia natureza derivada do crecemento tecnolóxico queda sen ser cuantificada adecuadamente, cousa que de non corrixiarse, no futuro pode facer do PIB unha medida especialmente

obsoleta. Por poñer un exemplo, nin as capacidades nin o prezo dun ordenador persoal de hai 10 anos ten nada que ver cas características e prezos actuais; sen embargo, se empregamos o valor da produción final de devanditos bens, os resultados ademais de esconder as melloras tecnolóxicas, poden tamén producir conclusións erróneas sobre o peso na demanda dos ordenadores persoais.

Sen embargo, recentemente, as críticas máis doentes hacia o PIB veñen de dous ámbitos que están cobrando moito pulo no debate cidadán e político en materia de sustentabilidade: as desigualdades sociais e o impacto ambiental ocasionado pola produción e consumo. Como é ben sabido unha eiva fundamental é que o PIB non considera ningún destes ángulos, ameazando incluso por omisión a sustentabilidade económica. Ben é certo que existen múltiples definicións do que é un proceso de crecemento sostible. Por abreviar a exposición, podemos empregar a de Brundtland, ex-primeira Ministra Norueguesa que actuando como

Comisionada para Nacións Unidas en 1987, redactaron o informe coñecido co nome de “Desenvolvemento Sostible” no que se indicaba que “desenvolvemento sostible é aquel que cubre as necesidades das xeracións presentes sen comprometer as necesidades das xeracións futuras.” Por tanto, faise patente que calquera dos indicadores económicos actuais non perdan de vista o concepto de sustentabilidade.

**“AS LIMITACIÓNS
DO PIB PARA
MEDIR BENES-
TAR SOCIAL SON
CADA VEZ MÁIS
OBVIAS E APA-
RENTES”**

• Desigualdades económicas. Un ámbito omitido no PIB que fai perigar a sustentabilidade social do modelo económico actual é a gran e crecente desigualdade. Indicadores referentes a concentración da riqueza, coma coma o Índice de Gini, estannos a amosar que a riqueza concentrouse de xeito significativo dende a segunda Guerra Mundial, na maioría dos países da nosa contorna, á vez que o PIB medrou a taxas relativamente altas para o período considerado. O índice de Gini pasou en España do 32.9 en 2009 ao 34.1 en 2017, da cordo con datos publicados polo Instituto Nacional de Estadística. Isto implica que a desigualdade no reparto dos ingresos (e por elo das rendas) está en aumento, e dita desigualdade fíxose máis patente durante a recente crise económica. O economista francés Thomas Piketty pon esta afirmación en contexto estudando a desigualdade económica en Europa e EE UU dende o século XIX. A súa tese

fundamental é que cando a taxa de retorno a inversión en capital (taxa de interés) é maior a taxa de crecemento económico, o resultado é un maior aumento na concentración de capital e por tanto, no aumento da desigualdade. Piketty propón un sistema global de impostos progresivos a riqueza, para axudar a reducir as desigualdades e a concentración de capital.

“PIKETTY PROPÓN UN SISTEMA GLOBAL DE IMPOSTOS PROGRESIVOS A RIQUEZA, PARA AXUDAR A REDUCIR AS DESIGUALDADES E A CONCENTRACIÓN DE CAPITAL”

• As externalidades ambientais. Dependendo do sector industrial ou de servizos considerado, o output producido pode xerar unha cantidade moi significativa de emisións e verquidos que non son contabilizados nas contas nacionais. Isto é un tanto paradóxico, cando a nivel internacional existen iniciativas promovidas dende o seo de Nacións Unidas, tales como o Tratado de París, que intentan xerar acordos internacionais e políticas para a mitigación e adaptación ao cambio climático. A nivel mundial, e a pesar dos esforzos feitos, as emisións de gases de efecto invernadoiro incrementáronse de xeito moi significativo, e no que representa a España, estas pasaron de 279 MTn en 1990 a 335 MTn en 2015 (medidas en equivalentes de carbono), da cordo cos datos publicados polo Ministerio para la Transición Ecológica.

PROPOSTAS DE NOVOS INDICADORES

En resposta a estas limitacións do PIB, dende xa os anos 1970, estamos a ver a emerxencia de diferentes iniciativas que van encamiñadas a presentar indicadores que corrixen as eivas anteriormente mencionadas, e sexan un mellor retrato da calidade de vida que as distintas xeracións disfrutan. Algunha das iniciativas historicamente máis coñecidas foron as seguintes:

• A medida de Benestar Económico (MBE), en inglés Measure of Economic Welfare. En 1972, os Premio Nobel William Nordhaus e James Tobin introdu-

cían a MBE, como unha nova alternativa ao PIB. O MBE tomaba a produción nacional como punto de partida, engadíndolle o valor do tempo de lecer, a cantidade de bens e servizos non retribuídos na economía, e restando tanto os custos causados pola dano ao ambiente pola produción de bens e servizos coma os gastos en defensa. Estes últimos eran considerados un input en si mesmo, que garante a produción da seguridade. Este foi o primeiro de moitos indicadores que estaban por vir que tratarían de achegarse de xeito máis sofisticado a creación dun índice de desenvolvemento sostible. Agora ben, non pasou de ser unha mera aproximación académica ao tema. Máis sorte correrían outros índices propostos dende organismos internacionais.

- O índice das capacidades (Capacity Index), creado por Amartya Sen e Martha Nussbaum nos anos 1980. A idea do índice das capacidades consiste en estimar as capacidades reais produtivas nun determinado país, en vez de basearse na produción real. Deste xeito, pode valorarse a capacidade produtiva dunha determinada sociedade, independentemente de que haxa unha porción de poboación que non participe no mercado laboral. De igual modo, a importancia de ter unha poboación que goce de boa saúde e educación tamén aumentará de xeito significativo as capacidades produtivas dun país. Este

“A IMPORTANCIA DE TER UNHA POBOACIÓN QUE GOCE DE BOA SAÚDE E EDUCACIÓN AUMENTA DE XEITO SIGNIFICATIVO AS CAPACIDADES PRODUTIVAS DUN PAÍS”

indicador tampouco foi especialmente empregado a escala internacional, e constituíu unha achega filosófica e científica. Agora ben, deu lugar a outros indicadores que están plenamente en actualidade.

- O Índice de Desenvolvemento Humán (IDH, coñecido en inglés coma o Human Development Index) promovido polo economista paquistaní Mahbub ul Haq no seo das Nacións Unidas. Dito indicador re-

lacióname de forma bastante directa co índice de capacidades anteriormente presentado. O IDH é un índice composto que contabiliza a esperanza de vida ao nacer, a taxa de alfabetización e o estándar de vida medido pola función logarítmica do PIB, axustado polas paridades de poder de compra. Hoxe en día o IDH está recoñecido como unha medida de benestar social computada de forma anual por Nacións Unidas e difundida por múltiples organismos e institucións internacionais. As primeiras posicións do ranking tenden a estar copadas polos países do Norte de Europa, e España ronda a posición 26. Na súa última edición, o valor deste índice vai dende 0,953 para Noruega e 0,354 para Níger, no posto 189.

A partires destas tentativas, a finais dos anos 1990 e principios deste milenio, xurdiron unha serie de iniciativas novas promovidas por distintos organismos internacionais, tales como o Banco Mundial e Nacións Unidas, que tratan de corrixir unha das eivas máis impor-

tantes no cómputo do PIB: as externalidades ambientais. Aínda que xa foran tratadas someramente por Nordhaus e Tobin, sería necesario reflectir sobre como valorar os impactos ambientais ocasionados por emisións e verquidos, a vez de entender a relación entre prezos de mercados e escasez de recursos en mercados incompletos. En particular, dentro das liñas de traballo que tratan de corrixir o PIB polo impacto ambiental son suñiables as de Hamilton, economista xefe do Banco Mundial que no ano 2000 popularizou o Indicador de Aforro Xenuíno (Genuine Savings Indicator).

• O aforro xenuíno é un indicador ideado polos investigadores do Banco Mundial co fin de avaliar o nivel de sustentabilidade do modelo de crecemento de cada un dos países. Define a riqueza de xeito moito máis amplo que as contas nacionais. Parte da teoría da sustentabilidade débil, pola que o stock de capital total non debe decrecer ao longo do tempo nunha sociedade. Como base toma o aforro neto tradicionalmente reportado nas contas nacionais. A idea de partida é que calquera economía que medre dun xeito sostible debe aforrar capital para as xeracións futuras, de tal xeito que a taxa de formación de capital neta sexa positiva cando descontamos a depreciación e o impacto ambiental. O Banco indica que estas cifras de aforro xe-

nuíno ou real difiren do aforro das contas nacionais por varios motivos: a) deducen o valor do esgotamento dos recursos naturais (tanto os recursos renovables coma os non renovables); b) deducen os danos causados pola contaminación, incluíndo o benestar perdido en forma de enfermidade na saúde humana; c) tratan o gasto en educación (en libros, salarios de profesores, etc.) como aforro en lugar de consumo, xa que aumenta o capital humano dos países; e finalmente, d) deducen o endebedamento externo neto e engaden transferencias oficiais netas. Tendo en conta estas consideracións, o indicador de aforro xenuíno pode ser positivo ou negativo, dependendo de se o crecemento económico compensa a degradación do capital natural ou non. Actualmente o Banco Mundial publica para unha serie de países cada vez máis este indicador, aínda que a información primaria segue a faltar nun subconxunto amplo de países para poder ter unha

visión global do estado de sustentabilidade do modelo de crecemento económico. Os resultados en liñas xerais advirten de que o aforro real é positivo para os países de rendas altas e moi altas (OCDE), mentras que países con rendas baixas tenden a ter proxeccións moito máis negativas cando se corrixen pola degradación ambiental.

• Seguindo os pasos do Banco Mundial, Nacións Unidas, no 2012 comisionou o primeiro informe do

**“O AFORRO
XENUÍNO É UN
INDICADOR
IDEADO POLOS
INVESTIGADO-
RES DO BANCO
MUNDIAL CO FIN
DE AVALIAR O NI-
VEL DE SUSTEN-
TABILIDADE DOS
MODELOS DE
CRECIMENTO”**

chamado Índice de Capital Inclusivo (ICI), (Inclusive Wealth Indicator), abaixo a supervisión do profesor Sir Partha Dasgupta. O indicador presentado comparte os fundamentos teóricos do Aforro Xenuino do Banco Mundial, pero en vez de partir da taxa de aforro bruto, parte dos indicadores de formación de capital dos países. En conxunto, o capital inclusivo dun país é o valor social (non necesariamente valorado en unidades monetarias) dos diferentes tipos de capital, incluíndo o capital natural, o humano e o capital producido. Cada un destes tipos de capitais, será valorado en termos netos, descontando a depreciación do capital, os cambios na saúde do capital humano e as perdas de capital natural, respectivamente. Na última publicación do ICI no 2018, indica que dos 140 países avaliados, o índice de capital inclusivo axustado (polo factor de produtividade, os danos ocasionados polas emisións, e as ganancias dos capitais derivados do petróleo), é positivo para 81 países, ou 58% dos mesmos. Isto implica que o conxunto restante (un 42%) non segue unha senda de desenvolvemento sustentable.

- No contexto europeo un paso pioneiro deuno en Febreiro de 2008, o presidente da República Francesa, Nicholas Sarkozy, que insatisfeito co estado da información estatística sobre a economía e a sociedade, decidiu crear unha

**“SARKOZY
DECIDIU CREAR
UNHA COMISIÓN
DENOMINADA
“COMISIÓN
SOBRE A MEDIDA
DO RENDEMEN-
TO ECONÓMICO
E PROGRESO
SOCIAL””**

comisión denominada “Comisión sobre a medida do rendemento económico e progreso social” (CMEPSP), nomeando a Joseph Stiglitz (presidente), Amartya Sen (asesor) e Jean Paul Fitoussi (coordinador) de devandita comisión. No informe emitido por estes expertos de renombre trátanse de corrixir as limitacións no PIB e expandir a inclusión doutras medias que contemplen o benestar, tales como a saúde, o estado do ambiente, a seguridade física das persoas, e a liberdade política,

entre outras.

De xeito case contemporáneo, a propia Comisión Europea no ano 2009 publicou o documento “GDP and beyond: Measuring progress in a changing world” que indentificaba cinco accións para mellorar os indicadores de progreso, atendendo as demandas sociais. Para elo introduce unha proposta de traballo completando o PIB con indicadores sociais e ambientais. Esta proposta deu lugar a unha serie de accións enpurando estudos metodolóxicos e de recolleita de datos estatísticos polo EUROSTAT de xeito sistemático nos países membros cara a construción de devanditos indicadores. En concreto, é suliñable o importante avance feito baixo o proxecto KIP-INCA, que recolle datos de diversas fontes terrestres e satelitais para estimar os cambios do capital natural europeo en materia de stocks, e así contabilizar tamén os fluxos de servizos ecosistémicos perdidos. Aínda que moitos destes datos non foron publicados,

xa se fixeron avances moi notorios en canto a presentación de estatísticas por país que miden o nivel de cumprimento cos obxectivos da axenda do Desenvolvemento Sostible de Nacións Unidas por cada país. Outro exemplo destacable son as recentes publicacións do Environmental Indicator Report, que dende 2016 mide o estado ambiental dos países membros.

• A nivel internacional, a OCDE ven de publicar no ano 2013 un dos traballos máis amplos sobre indicadores complementarios ao PIB, coñecido como o Mellor Índice de Vida, en inglés “Your Better Life Index (BLI)”. Neste índice inclúense unha vertente moito máis ampla da calidade de vida da que foi tratada con anterioridade. En particular, contén información sobre a renda familiar, a educación, a saúde, o estado do medio reflexado pola calidade da auga (percibida) e polas emisións de partículas, o emprego, e a seguridade. Todos estes indicadores multidimensionais calcúlanse de xeito separado, baseándose en enquisas e outras fontes de datos secundarias. Os resultados son de vital importancia, e tal como se observa no Gráfico 1, preséntanse indicadores medidos de xeito rexionalizado que permiten unha comparativa doada entre rexións de distintos países. Neste caso, en Galicia, e de acordo a estas últimas estatísticas da OCDE, os ámbitos mellor valorados no benestar da cidadanía galega son

a seguridade cívica, e a saúde, mentras que no outro extremo oposto atopámonos con problemas no acceso ao traballo, e con dificultades na renda, obtendo o menor dos índices acadados.

CONCLUSIÓNS E RECOMENDACIÓNS

A crise económica vivida recentemente mermou os recursos adicados a investigación e a recolleita de datos, de xeito moi significativo. Por outra banda, os mandatos dos institutos de estatística dos múltiples países non mudaron de xeito moi relevante para facer fronte a necesidade de recoller máis e mellores microdatos que complementen as estatísticas do PIB. Nalgúns casos, paradóxicamente a recolleita é aínda máis deficitaria (como en EE UU). A pesar deste contexto, o EUROSTAT e outras institucións internacionais están a desenvolver programas pioneiros de investigación para poder introducir de xeito coherente

e informado con datos obtidos case a tempo real novos indicadores complementarios no mundo político e económico. Os indicadores aquí presentados teñen a comunalidade de que parten do PIB e fan as correccións oportunas para achegalo máis a unha medida de benestar social. Non incluimos outros moitos indicadores de felicidade e satisfacción social que se están a desenrolar no mundo, que aínda que non posúen un fundamento económico baseado nas

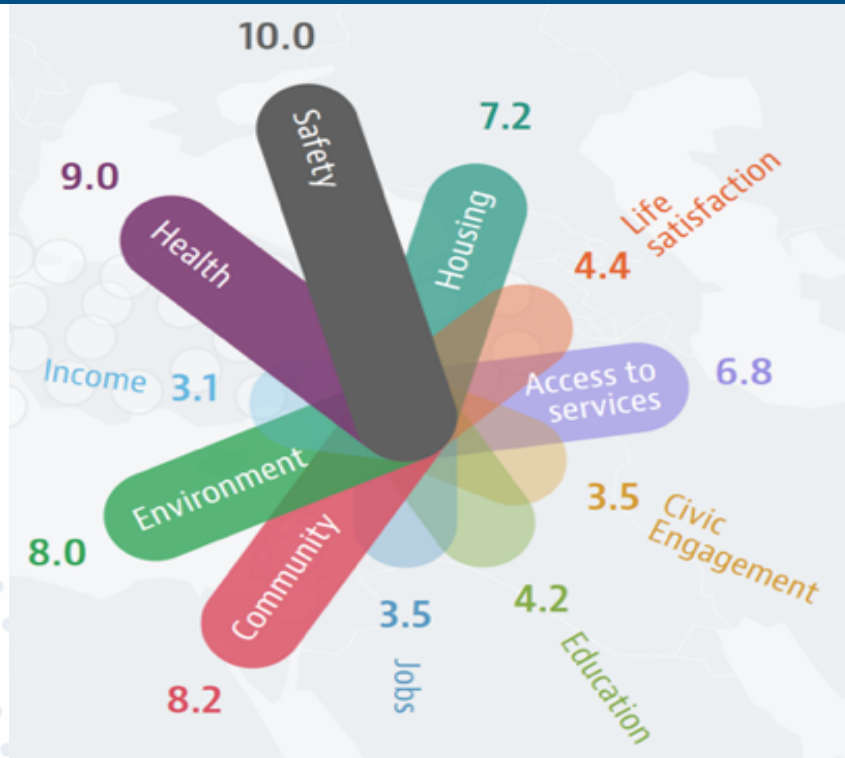
**“A GRADIANTE
ENTRE PIB E
BENESTAR SOCIAL
ESTASE FACENDO
CADA VEZ MÁIS AMPLA,
TAL COMO AMOSAN
DIFERENTES
ESTATÍSTICAS”**

contas nacionais e nas estadísticas oficiais, poden fundamentarse nos propósitos da teoría económica da maximización do benestar.

En xeral, estamos a chegar a unha discrepancia extraordinariamente grave entre o uso dos indicadores económicos máis empregados habitualmente, e as necesidades e demandas sociais que amparan outro tipo de enfoques máis amplos. A gradiente entre PIB e benestar social estase facendo cada vez máis ampla, tal como amosan as diferentes estatísticas aquí presentadas; especialmente polos efectos da desigualdade económica e os impactos ambientais na saúde. Por elo, o erro será cada vez maior se tomamos o PIB coma un indicador de benestar social.

Por tanto, faise imperativo ter unha batería de indicadores máis amplos empregados de xeito regular, que midan e contemplen as gradientes sociais non incluídas no PIB. Tamén é necesario poñer en valor a información xa publicada polos institutos de estatística e organismos internacionais, que complementan de xeito extraordinario os indicadores máis convencionais. Cabería recomendar que todas as estratexias supranacionais (como por exemplo a Estratexia Europea de Economía Circular) foran acompañadas ca construción dunha batería de indicadores que permitiran estudar o impacto de devanditas estratexias a nivel máis local. Como é obvio, nunca poderemos valorar o que non medimos, e se non medimos, non poderemos nin predicir, nin actuar, nin correxir os desaxustes producidos.

GRÁFICO: ESTIMADORES DA CALIDADE DA VIDA PARA GALICIA, OCDE 2018.



Fonte: <https://www.oecdregionalwellbeing.org/ES11.html>

SOCIOS

//ABANCA	 ASOCIACION GALLEGA DE LA EMPRESA FAMILIAR	<i>Casal de Armán</i>
civisglobal construimos entorno	 COREN	CTVG CORPORACIÓN RADIO E TELEVISIÓN DE GALICIA
Domus  Cuidamos personas en buena compañía	Galuresa Algo más que gasolineras	 Hierros AÑÓN, S.A.
	INVERAVANTE	 JEALSA
 MAPFRE	 MEGASA	Naturgy 
 Grupo Nogar	 PÉREZ RUMBAO	Revi
Rodiñas 	 Rodman	CONSORCIO ZONA FRANCA VIGO

Grupo de investigación GEN
UniversidadeVigo



//ABANCA

O Foro Económico de Galicia é unha plataforma de transferencia de coñecemento en materia económica dende as empresas e universidades galegas á sociedade e aos espazos de decisión pública. O Foro integra a profesores e investigadores, empresarios e directivos representativos dos diferentes sectores e áreas de Galicia, e xornalistas galegos de referencia.

Anuario do Foro Económico de Galicia

ISSN: 2530-5301

Editado en Ourense polo Foro Económico de Galicia

Xuño de 2019